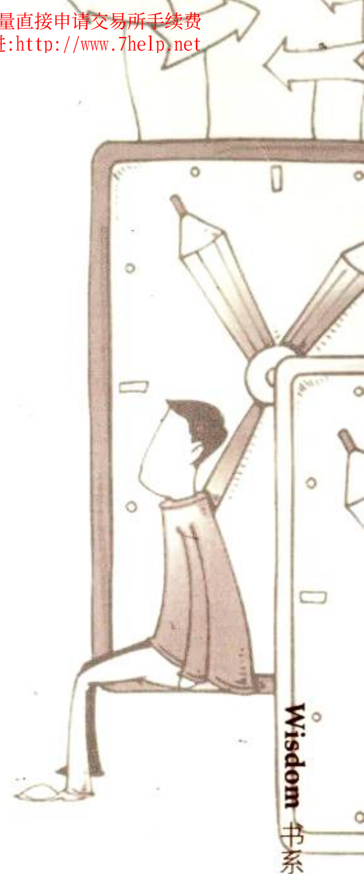
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



博弈论的诡计 II

（插图本）

日常生活中的博弈策略

会心处不必在远，制胜策略来自一转念。用国人思维解读博弈论的最佳读本。

王春永 编著



中国发展出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

C934-49
13
2009

博弈论的诡计 II

日常生活中的博弈策略

（插图本）

王春永 编著



中国发展出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

图书在版编目（CIP）数据

博弈论的诡计Ⅱ：日常生活中的博弈策略/王春永编著.
北京：中国发展出版社，2009.3（2009.4 重印）
ISBN 978-7-80234-338-2

Ⅰ.博… Ⅱ.王… Ⅲ.对策论 Ⅳ.0225

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2009）第 027701 号

书　　名：博弈论的诡计Ⅱ：日常生活中的博弈策略
著作责任者：王春永
出 版 发 行：中国发展出版社
（北京市西城区百万庄大街 16 号 8 层　100037）
标 准 书 号：ISBN 978-7-80234-338-2
经　销　者：各地新华书店
印　刷　者：北京东海印刷有限公司
开　　本：700×1000mm　1/16
印　　张：15
字　　数：210 千字
版　　次：2009 年 3 月第 1 版
印　　次：2009 年 4 月第 2 次印刷
印　　数：10001—20000 册
定　　价：29.00 元

咨 询 电 话：（010）68990642　68990692
购 书 热 线：（010）68990682　68990686
电 子 邮 件：fazhanreader@163.com
网　　址：http：//www.develpress.com.cn

版权所有・翻印必究
本社图书若有缺页、倒页，请向发行部调换

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

序

博弈论的生活价值

有一个故事说，两个造假钞的人不小心造出了面值15元的假钞，于是两人决定拿到偏远山区花掉。当他们拿一张15元的假钞买了1元的糖葫芦后，他们发现，农民找了他们两张7元的钞票。

博弈论对于生活的价值和意义，可以归纳为两点。

第一个价值，博弈论可以指导我们把制定决策的依据，从抽象的教条与准则转到对交往对手的认识和理解上来，把观察事物的角度，从自身的角度转到与你交往的人的角度。

比如说，中国的传统文化教育我们，如果举手之劳就可以帮助别人，那么是不能要报酬的。而现代商业社会的生活读本提供的准则是：如果你帮助别人而不要报酬，那么对方就会怀疑你所做工作的质量。

要还是不要，到底哪一种策略是对的呢?

都是对的，又都是错的。是对是错，并不是由你所决定，而是由你所交往的对手（广义的对手，指包括你的搭档和敌人在内的一切与你进行博弈的另一方)，以及对手怎样看待你的策略所决定的。

也就是说，正确的策略形成于一个不断往复的过程：你在算计时不但要考虑到对手的算计，还要考虑对手在算计时会如何考虑你的算计。在这种情况下，任何现成的锦囊妙计都是无法直接使用的，更何况教条或准则。

大部分生活教条都错误地把哥白尼原则（宇宙中没有特殊位置）照搬到生活中，认为所有人眼里的世界是一样的，对同一行为的反应也是一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



样的，也就是所有人都是一样的。

但是人上一百，形形色色，人是分为不同的类型的，而不是一个“砍一刀不叫，踢一脚不跳”的机器。对手是什么样的人由他采用的策略所决定，而不是相反。而且他也会随着你的策略而改变自己的策略。

由此就出现两个进一步的问题：一是我们怎么知道对手是一个什么样的人呢？二是我们怎么知道对手是怎样看待我们的策略的呢？

这就要用到博弈论中的信号理论。对手要从对手的角度看问题，也就是设身处地地站在对手的角度来分析和假设，转回来再决定自己的策略。

第二个价值，博弈论帮助我们学会运用“从终点出发”的思维方式，优化自己的决策。

所谓“从终点出发”，似乎是一句违反逻辑的昏话。但事实上，我们每个人每天都在运用这种思维方式。我们面对的世界是变动的，无论是自然界还是历史和精神的世界，都是一个过程，处在不断的运动、变化、转换和发展中。我们在某一点所做出的决策，就必须以这个过程为依据。

比如，今天下午你要参加一个会议，估计有人会在你发言时对你提问题，那么你会怎么办呢？

答案自然是准备资料和论据，思考如何回答这些提问。你一边设想对方会就哪几个方面提问，一边构思着自己如何回答这几个问题。在这个时间段里，你的工作紧紧围绕着一个终点，那就是让与会者接受你的表现。

你在这里所采用的倒后推理的思维方式，就可以称为“从终点出发”。博弈论的理论教给我们的，只不过是在更长的时间段里进行倒后推理，并以此确定更为复杂情况下的策略。同时还要考虑在过程中其他的参与者可能采取的策略，据以进行修正。如果说《博弈论的诡计Ⅰ》是把博弈论的智慧珍珠，排列在托盘里献给大家的话，那么，《博弈论的诡计Ⅱ》则是延续用“孙膑赛马”解读“纳什均衡”的写法，把这些珍珠用信号这条线串起来。

博弈论大师谢林曾经说过：“如果你要研究某个理论或者发展某个概

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

念，如果你认为这个理论或概念将促进人们对现实世界的理解，那么就请发明一些浅显易懂的概念。”也许正是在这句话的鼓励下，笔者不揣浅陋，结合中国历史上的案例，提出了唐鞅策略、曹操策略等几个完全中国化的概念，希望能够反映中国古人的博弈智慧。

无论是面对上司、生意伙伴，还是面对朋友、家人，我们每天都生活在有形或无形的博弈中。本书所提供的博弈论思维，可以把这些谈判桌变成一张张棋盘，从中懂得棋局无闲子，学会文攻武吓和戒急用忍的策略，达到情场得意、官场顺利、家庭幸福的目标。

作 者

2009年3月

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目　录

CONTENTS

壹·信号：博弈论中的猜心术

第1章　猫和老鼠：猜透对手心

这一发没装子弹 / 3
不计后果的战略家 / 6
从对手的立场想想 / 8
把信息主动透出去 / 10
有时你要欢迎打探 / 12
欺骗并不等于说谎 / 14
烧钱一点也不愚蠢 / 18
聪明人原来是笨蛋 / 21
报复是为了不受欺负 / 23
杀人一千自损八百 / 25
行人莫与路为仇 / 27

第2章　如鱼得水，破解搭档心

利益比道德更有效 / 31
只有信任是不够的 / 34

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



信任也是一种冒险 / 37
任何怀疑都可能致命 / 40
合作有时才更为理性 / 43
诚实不过是利益需要 / 45
不要让情绪压倒理性 / 47
宽恕会传达错误信号 / 51

第3章　闻香识女人：对信号的解读

怎样找到一个好老婆 / 53
学历为什么会贬值 / 57
出轨男人的两难困境 / 59
好心为何会办成坏事 / 63
质保证书的真正作用 / 65
不要被虚张声势所骗 / 67
盲从也有理性的一面 / 70

第4章　辕门射戟：发出信号的策略

沉默是一种劣势策略 / 74
信号使对手退却 / 77
“易妻为妾”的信号博弈 / 80
压力下的信号与真相 / 82

第5章　看人下菜碟：信号与机制设计

根据反应来甄别对手 / 86
吃回扣背后的潜规则 / 88
善行更需要好的机制 / 90
赢家通吃并不理性 / 93

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

破解背叛困境的机制 / 96

贰·威胁：不战而屈人之兵

第6章 吃醋与毒酒：提高威胁的可信度

威胁不能全当真 / 101
权衡威胁的可信度 / 103
主动取消选择权 / 105
主动交出控制权 / 107
不留谈判的余地 / 109
切断自己的退路 / 111
威胁要考虑可信度 / 113
用一颗毒丸作威胁 / 115
装疯卖傻也是威胁 / 117

第7章 杯酒释兵权：一个威胁制伏多人

金刚怒目和菩萨低眉 / 120
以“人不敢欺”为目标 / 122
李林甫策略：杀一儆百 / 125
唐鞅策略：随机惩罚 / 127
序号策略：破解合谋 / 129
曹操策略：使用警告 / 131
发动群众斗群众 / 133
随机抽查的威慑 / 135
用无形的手制伏对手 / 137
树立不好惹的名声 / 140
“恶人”并非越少越好 / 143

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第8章　美人与蒙汗药：博弈中的要挟

依赖会不会形成要挟 / 147
请君入瓮的要挟 / 151
用要挟来大捞一笔 / 152
画饼也能充饥 / 156
员工对公司的要挟 / 157
要挟中的优势转换 / 160
择木而栖摆脱要挟 / 162
套牢能要挟你的人 / 166

叁·策略：绝对愚蠢还是严格聪明

第9章　悲喜剧：从策略到均衡

囚徒困境中的策略 / 171
“公用地悲剧”的正反面 / 173
两头堵的策略 / 177
永远可能有下次 / 179
好均衡与坏均衡 / 181
均衡之间的变换 / 185
中庸也是一种策略 / 188
欲富而富人 / 191

第10章　事与愿违：逆向选择的悖论

怕什么偏偏来什么 / 194
避免发生逆向选择 / 197
利用逆向选择来成功 / 200
裁员与减薪的权衡 / 202

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

做好事不是独角戏 / 204
永远无法和解的官司 / 206
买的不如卖的精 / 207
权力的逆向选择 / 209
你该信任谁 / 211

第11章　悬崖勒马：边缘策略的斜坡

理性地运用不理性 / 215
愣的也怕不要命的 / 218
斜坡而不是悬崖 / 220
费边主义的策略 / 222

参考文献

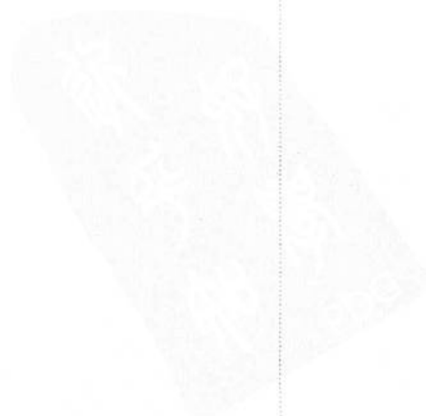
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

壹

信号：博弈论中的猜心术

善守者，藏于九地之下；善攻者，动于九天之上。故能自保而全胜。

——《孙子兵法》



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 1 章

猫和老鼠：猜透对手心

这个世界上没有坏人，只有买卖人。
——电影《绿茶》台词

这一发没装子弹

在《吕氏春秋》中，有这样一个看似荒唐的故事。

齐国有两个自吹为勇敢的人，一个住在城东，一个住在城西，有一天两人在路上不期而遇。住在城西的说："难得见面，我们姑且去喝酒吧。"

另一个爽快地答应："行"。

于是两人踏进酒铺喝起酒来。酒过数巡后，住在城东的说："弄一点肉来吃吃怎么样?"

这时，住在城西的说："你我都是好汉。你身上有肉，我身上有肉，还要另外买肉干什么?"

另一个听了，咬一咬牙说："好！好!"

于是，他们叫伙计拿出豆豉酱作为调料，两人便拔出刀来，你割我身上的肉吃，我割你身上的肉吃。纵然血流满地，他们还是边割边吃，最后，两个人都送掉了性命。

《吕氏春秋》中讲完这个故事，感慨地评论说："勇若此，不若无勇。"意思是说：要是像这样也算勇敢的话，还不如没有勇敢的好。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



评论所含的更重要的信息是，从割肉相啖的提议一出口，他们就已经进入了博弈论中的“胆小鬼博弈”中。

胆小鬼游戏又称胆量游戏，可以简单地描述为两个人驾车撞向对方的死对头，都希望对方会在最后一刻转向，而自己的胆量能胜对方。胆小鬼游戏无外乎有四种结果：一是在最后一刻，甲乙双方都转向；二是甲先转向，乙获胜；三是乙先转向，甲获胜；四是甲乙都不转向，冲突或战争爆发。

如图1-1所示，在典型的胆小鬼博弈中，两辆车直接对开过去驾驶员要是转弯就输，当然如果两辆车都没有转弯，那么两位驾驶员则是两败俱伤。要是自己直走，对手转弯，局中人就会得到最好的结果。

在这种情况下，获胜的驾驶员会得到男子汉的称号，另一个驾驶员则会被视为胆小鬼。当两位驾驶员都直走而酿成车祸时，这是对双方最不利的结果。因此，理性的局中人只要确信对手会直走到底，他就会转弯。

	直　　走	拐　　弯
直　　走	-10，-10	5，-5
拐　　弯	-5，5	-5，-5

图1-1　两名驾驶员的博弈

注：-10代表两车相撞的收益，-5代表被嘲笑为胆小鬼的收益，5代表被称赞为胆子大的收益。

因此，在胆小鬼博弈中，只要让对手相信你绝对不会转弯，你就可以获胜。这种博弈比的不仅仅是谁更像男子汉，还包括谁更能表现出男子汉气概。

双方都希望对手相信自己是不折不扣的、宁死不屈的男子汉。如果你

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

可以让对手相信你是铮铮男儿，你就能得到这场博弈的胜利，并成为公认的男子汉。

在典型的胆小鬼博弈中，神经不正常的局中人往往占有很大的优势。难道你想证明自己比疯子更愿意赌上性命，不过要是被视为理性成了你的弱点，你该怎样办？有没有人会相信理性的人会采用绝对不转弯的策略？

有。如果判断你的对手肯定会转弯，绝对不转弯的策略就很合理。如果驾驶员B相信驾驶员A一定会直驶，那么驾驶员B就会断然转弯。

此外，如果驾驶员A知道驾驶员B相信驾驶员A绝对不会转弯，那么驾驶员A就确实不会转弯。

对于自己认为会成真的事，驾驶员会自行强化这种想法。如果每一个人都认为某个驾驶员绝对不会转弯，那么这个驾驶员的最优策略就是坚决不转弯。我们可以再次看到，在博弈论的领域中，局中人往往是根据别人认为他们会怎样做来决定策略的。

“胆小鬼游戏”最为典型的代表，莫过于俄罗斯轮盘赌（Russian roulette）了。

对于俄罗斯轮盘赌的起源，说法众多。一说是19世纪俄罗斯狱卒逼囚犯玩的赌命游戏，还打赌哪个囚犯输了会没命；另一说则是在第一次世界大战期间，战败的沙俄士兵在军营里用这种游戏助兴。但不管怎样，这种赌博方式起源于俄罗斯是没有疑问的。

与其他使用扑克、骰子等赌具的赌局不同的是，俄罗斯轮盘赌的标的是人的性命。它的规则很简单：在左轮手枪的六个弹槽中放入一颗或多颗子弹，任意旋转转轮之后，关上转轮。

游戏的参加者轮流把手枪对着自己的头，扣动扳机。中枪的当然是自动退出，怯场的也为输，坚持到最后的就是胜者。旁观的赌博者，则对参加者的性命压赌注。

正是因为谁也不愿做“胆小鬼”，很多人做了枪下之鬼。1978年，美国芝加哥摇滚乐队的首席歌手特里·卡什表演这种游戏时，被子弹夺去性

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



命。在扣动扳机之前，他嘴里不停地念叨“没事，这一发没装子弹”。

不计后果的战略家

山西霍泉在洪洞和赵城之间，自古以来，两地百姓为了争夺用水权经常大打出手，轻的断腰断腿，重的看阎王见小鬼。两地人越打越狠，后来双方断绝了一切关系，除了打架时候见面之外，老死不相往来。据《山西通志》记载:“洪赵争水，岁久，至二县不相婚嫁。”

到了唐朝，上级责成两地官员想办法解决纷争。洪赵两地官员也不知道是谁出了个馊主意：举办一个挑战赛，在煮沸的油锅里放十枚铜钱，两地各选代表捞钱，捞几枚就得几分水。两地官员担任挑战赛评委，当然不会在油锅里加醋、硼砂等材料玩骗人的鬼把戏，所有比赛道具都是真材实料。

两地老百姓为了生存，只得来到比赛现场。洪城的人们虽然不服气，但还想观望一下赵城的人有没有胆量去捞铜钱。就在这时，一名赵城青年抢前一步走到油锅前，他大喝一声，伸手就从油锅里捞出七枚铜钱。

洪城的人见状，只好服输。然而，赵城的这名青年也因严重烫伤而死。为了纪念这位青年，赵城人在泉边修建了一座好汉庙。现在当地还有这样的民谣:“洪赵二县人性硬，为争浇地敢拼命，油锅捞钱断输赢，分三分七也公平。”

这可以说是一个典型的胆小鬼游戏，它涉及甲乙两方，双方所具备的客观游戏资源是相同的。

胆小鬼游戏中只会有一方获胜，双赢是不存在的。因此，胆小鬼游戏更多的是零和博弈。正因为是零和博弈，双方在一定程度上就要比胆量：硬的怕横的，横的怕不要命的。

1973年10月，埃及、叙利亚等阿拉伯国家与以色列爆发了著名的“赎罪日战争”。鲜为人知的是，与此同时，美苏两个超级大国的舰队也剑拔

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

弩张，在地中海上演了一场超级海上对峙。

当时，苏联因向叙利亚提供补给的船队遭到以色列飞机的袭击，实际上已参加战争。作为牵制，美国3个航母战斗群从10月20日开始挑衅性地向苏联舰队逼近。

苏联舰队的“伏尔加”号、“格罗兹尼”号巡洋舰，3艘“卡辛”级驱逐舰均拥有威力强大的反舰巡航导弹，它们采用被美国人称为“自杀性”的队形，瞄准在场的美军3艘航母和2艘两栖攻击舰，等待一声令下即发起攻击，其他美军舰艇仅是次要目标。

换言之，苏海军一开始就没有打算在交战中生存下来，他们的任务就是在被击沉前发射尽可能多的导弹。

实际上美国人也知道，早在1973年2月，苏海军已向新闻界全盘托出了其“打航母”的战法。时任地中海分舰队参谋长的萨莫诺夫少将将其概括为“首战齐射法”:“苏军攻击舰艇编队将使用所有的舰载武器——导弹、火箭、火炮、鱼雷——向来犯的航母和舰载机开火，原因很简单，等到空袭之后什么也剩不下了，我们搞的就是自杀式进攻”。

10月25日，苏联舰队向美军发出信号：如果美国干预苏联运输补给行动，将会遭到苏方武力回击。

千钧一发之际，美国总统尼克松下达了撤退的命令，美海军第6舰队在严阵以待的苏联舰队面前转舵西去。

在实力相对弱小而又不得不卷入关系到自身生死存亡的胆量游戏中时，决策的艰难是显而易见的。实力弱的一方胆量过人，也许还有胜的可能，如果胆量也弱，则必败无疑。

要注意，视死如归的胆量绝非获胜最关键的因素，比胆量更重要的是对赌局的判断和采取的策略。在现实世界中，有很多看似不计后果的举动，其实恰恰是出自一些精打细算的战略家。他们老奸巨猾，精通权力政治，用孤注一掷式的自杀策略，获得或者企图获得理性策略不可能得到的利益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



从对手的立场想想

有一个天才的工程师死后到天国报到，天国守门人看了看他的档案，说："你走错地方了，所有的工程师都应该到地狱报到。虽然我也觉得不太对劲，但你还是乖乖地到地狱去报到吧。"

在地狱住了几天之后，工程师觉得地狱的温度太热，住起来相当不舒服，于是动手设计了一套空调系统，使得地狱不再水深火热了。过了一阵子，他又觉得地狱的运输系统不方便，又设计了一套地铁系统。然后他又觉得地狱生活太无聊，于是又设计了有线电视和互联网。

地狱的生活水准经过他的改进之后，已变得相当舒适了。为了向上帝夸耀地狱的进步，撒旦用最先进的影像设备打电话到天国。上帝接起电话，看到撒旦之后，纳闷地问："你的气色看起来好极了，到底怎么回事？"

撒旦说："我们这里最近收了一个工程师，他把我们这里改造得比天国还舒服呢！"

上帝说："不对呀，工程师都应该上天堂的。你们一定在手续上动了手脚。"

撒旦说："不，这是一个意外。如果想要回这个工程师的话，拿1吨金子来吧。"

上帝说："我劝你最好赶快把他送过来，不然我要找律师告你！"

撒旦听了忽然大笑不止。上帝很纳闷，问撒旦："你在笑什么？"

过了半天，撒旦好不容易才止住笑，反问上帝："你以为律师都在哪里？"

这是一个笑话，可是从博弈的角度来看，却发现其中大有玄机。一方面，多数谈判中，如果双方没有达成一致，虽然无法获得交易所带来的利益，但东西的价值不一定会被破坏。另一方面，只有当局中人可能遭

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

遇意外，而且这种意外必然造成伤害时，可能出现胆小鬼博弈。

在上面的故事中，当上帝发现天堂可能因为地狱条件改善而失去吸引力，成为意外拒绝工程师的牺牲品时，他就向撒旦发出了打官司的威胁。这时，双方就形成了胆小鬼博弈。

撒旦 \ 上帝	强　硬	示　弱
强　硬	-10，-10	10，-10
示　弱	-10，10	0，0

图1-2　上帝与撒旦的博弈

注：10代表获得工程师的收益，-10代表双方开战的收益，0代表保持现状的收益。

图1-2所表示的就是这样一个胆小鬼博弈。

双方在谈判时都可以选择强势或者弱势。如果上帝必须仰赖地狱的恶劣条件才能维持自己的吸引力，不能让地狱像天堂一样舒适时，那么若双方都很强硬（左上角的方格），上帝的得益就很不理想。

这样，撒旦的一通电话，就把双方之间的博弈变成了一场胆小鬼博弈，因为双方要是无法就这个天才工程师达成一致的协议，上帝将遇到很大的麻烦。

假设这个天才的工程师对上帝来说，顶多价值半吨的金子。那么，在正常情况下，上帝最多会拿半吨金子来赎回他。但是我们再进一步假定，如果撒旦通过改善地狱的条件，有办法使上帝再损失两位天才工程师，那么他便威胁说，如果你不拿一吨金子的话，我就会继续给你制造损失。

撒旦知道，有能力找麻烦可以无形中增加他谈判的优势。他相信，如果有更多的人被吸引到地狱里来，上帝的麻烦就大了。因此，上帝会愿

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



意出高价赎回这个天才工程师。

不过反过来说，如果撒旦高估了自己伤害上帝的能力，而要价太高。那么上帝可以很快采取措施，把天堂布置得比以前更为舒适，这样就可以大大降低因为这次意外事件所造成的损失。等他重新巩固了天堂对地狱的优势之后，便可以撤销原本对这个天才工程师的出价了。

需要注意的是，上帝与魔鬼之间的这场谈判中，虽然一方得到工程师就意味着另一方失去它，但是这并不意味着双方就要进行你死我活的竞争。因为双方都知道，假如双方谈判破裂而导致开战的话，双方都会遭到更大的损失。

也就是说，上帝与魔鬼之间的博弈，和很多博弈一样，都是对立与共存同时存在的，他们是一条绳上相互依存的两只蚂蚱。尽管处于对立地位，但关系属于长期关系。在长期的关系中，一般不应通过直接找麻烦来进行威胁，以试图增加自己的短期收益。但同时他也应意识到，如果撒旦认为地狱的条件已经无以为继，自己即将破产，那么他就会想尽量最大化其短期得益，根本不在乎长期的损失。

从这个博弈中可以看到，只有当你的对手还没到山穷水尽的地步，仍然在乎长期收益时，你才能相信他不会为了短期的收益而撕破脸皮。著名作家米兰·昆德拉说：站在别人的立场上想一想，就是为自己未来的遭遇着想。事实上，通过上面的分析我们可以发现，站在对手的立场上想问题，不仅仅是一种美德，更是一种赢的策略。

把信息主动透出去

2008年5月18日，世界打捞业的巨头、美国奥德赛海洋勘探公司正式对外宣布，该公司从大西洋海底一艘古老沉船上，收获了重达17吨的殖民时期失落的金银财宝，其中包括约50万枚银币和数百枚金币、金银饰品及其他艺术品，总价值至少为5亿美元。不过，基于法律和安全的考

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

虑，奥德赛公司没有公布该沉船的具体方位和深度。

根据现行《国际海洋法》规定，奥德赛公司将可以分得90%的打捞财宝，其余部分归英国政府所有。而奥德赛公司已经派出一架专机，动用数百只塑料桶，满载这50多万枚金银古币返回美国境内。该公司计划将钱币以平均每枚1000美元的价格向收藏者和投资者出售。

看到这个故事，大家可能会认为打捞沉船是一桩一本万利的买卖。事实上，这一行业不仅需要大量的投资，而且充满了激烈的竞争和法律风险。

海底打捞需要综合运用遥控探测仪、水下机器人和深海摄像机等尖端设备，一个最基本的地磁仪需要16000~30000美元，功能更全面的“遥控水下探测仪”每台的价格则10万~200万美元不等。

由于在辽阔的大洋上根本无法建立秩序，所以对沉船的打捞遵循先到先得的原则，这自然会在竞争者之间出现实力与胆量的较量，胆小鬼博弈由此出现。

在这种博弈中，大量的投入还有另外一种作用，那就是传达自己打捞沉船的决心。如果某一公司有足够的决心，那么就可以吓退其他公司。

事实上，胆小鬼博弈不仅存在于打捞沉船上，它还在任何存在竞争的领域都会出现。

众所周知，电话的发明者是亚历山大·格雷厄姆·贝尔（1847-1922）。但实际上与贝尔同一时期有一位发明家名叫伊立夏·葛雷，他也发明了一种电话。

恰好贝尔在专利局申请专利的同一天，葛雷也去申请，但他比贝尔晚了几小时，专利权已授权给了贝尔。

他发明的发话器与贝尔的发话器不同，他是在薄铁膜片的背后装一个电极，使电极伸到一种电解液里，人对着膜片说话时，震动膜片而带动电极在电解液中颤动，电极浸在电解液中的深度发生变化，从而产生与声音振动相应的变化电流。

当有好几家公司在从事几乎相同的研究时，往往就会形成争夺专利的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



情况。不过，美国的专利制度规定，当某种有用的发明出现时，该发明的一切权利都属于发现的第一家公司。

如果格雷厄姆·贝尔和和伊立夏·葛雷都是依靠别人的投资进行研究，那么因为贝尔更早提出这项发明，专利权就属于贝尔，而葛雷只好向投资人解释，为什么他浪费了这么多钱做研究。

我们假设在当时电话的专利价值是1000万美元，而格雷厄姆·贝尔和伊立夏·葛雷同时想争取电话专利，而且都已经花了将近1000万美元，那么必然会有一方赔钱。只有当你知道自己的研究确实能取得专利时，这项专利才值得花将近1000万美元来研究。

如果伊立夏·葛雷知道同时有别人角逐电话专利，而他不能保证所投入的研究费用能获得回报，那么对他来说最优的策略，就是不去尝试研究这项技术。

不过反过来说，如果他连试都不试，格雷厄姆·贝尔一定处于更有利的地位。因此，在一开始，格雷厄姆·贝尔就会很希望让伊立夏·葛雷知道他正在研究电话。

在正常情况下，发明家应该把研究方案作为机密，这样其他人就不会窃取自己的思想。但如果遇到争取专利的胆小鬼博弈，跟其他的胆小鬼博弈一样，那么把研究目标广告天下，甚至夸大自己争取专利的决心，才是更理性的策略。

在软件研发领域，在正式推出新软件之前先发布试用版，并不仅仅在于收集潜在用户的反应，而是有着更深的用意：借此吓退潜在的竞争者。

有时你要欢迎打探

在很多博弈中，每一方都不希望自己的信息被对手打探到。因为如果对方知道了你的底牌，他就赢定了。

然而也有一些特例，比如在那些硬碰会使两败俱伤的博弈中，如果对

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

方打探到你会采取强硬不退缩的策略，那么你就能成为赢家。

如果你能表现出这种气概，就应该欢迎对手打探，从而在获得信息的基础上决定自己的策略。相反，如果你成功地拒绝了打探，反而可能会引发最为灾难性的后果：两败俱伤。

在日本的战国时期，柴田胜家（又名权六）从织田信秀当家时起即为织田家的头号猛将，对织田家忠心耿耿。

在后来织田信秀统一近畿的一系列征战中，柴田胜家都是最强的战斗力。

1570年六月，六角义贤包围胜家驻守的长光寺城，截断水源。在食水即将告罄的情况下，柴田胜家不愿降敌，准备出城突袭，杀出生路。

当着前来劝降的使者的面，柴田胜家毫不吝惜地将最后三竹筒水泼在地上，劈碎竹筒，表示自己决不投降的决心。

随后，他打开城门，突袭六角军。六角军将领信心动摇，结果全面崩溃，胜家从此得雅号“破竹之柴田”。

假设柴田胜家决定决战到底，那么他希望对方会相信这一点。但是对方怎样才能相信这一点呢？

假设对手派了一个使者或者间谍，到他的营地来打探他是否真的想决战到底。如果胜家害怕泄露情报而把这个间谍赶走，对手会怎么想？

显然，对方会怀疑他想隐瞒什么东西，进而怀疑他决战到底的决心。因为在这种情况下，需要隐瞒的只有一件事，那就是他并没有决战的决心。不欢迎间谍的信号相当于告知别人，你可能是个准备投降的胆小鬼。

而反过来，如果胜家想让间谍知道他血战到底的决心，那么他就应该张开双手欢迎他，并且把这种信息尽可能地告诉他。信息会决定对方的策略，如果你被对手视为英雄，那么他就会考虑要不要与你硬拼。

因此，在可能两败俱伤的博弈中，不要阻止对手来打探你的行动。

它和普通的博弈在对待打探上的区别，主要在于在普通的博弈中，局中人一般通过隐瞒信息来获得优势。不管他想在博弈中做什么，都不希望对手知道。可是，在可能是两败俱伤的博弈或谈判中，只有当局中人采取强硬策略的决心不坚定时，才会想有所隐瞒。所以，在这种谈判中，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



应尽可能地让间谍掌握有关行动，把间谍拒之门外，等于是把他想知道的一切都告知了他。

在现代商业竞争中也是如此。假设有两位老板都想在某小镇开超市，但是该镇的市场只够让一家超市赢利。两位老板都想让对手相信，自己有十足的决心留在市场，同时也都希望有一套退出市场的计划，以便在无法把竞争对手赶出市场的时候退出市场。这时，两位老板可能都很欢迎对手来打探他们的动作，并且努力通过打探者把自己的决心传递出去。

欺骗并不等于说谎

2005年，日本一名收藏家打算拍卖一幅印象派名画，但在著名的索思比拍卖行和克里斯蒂拍卖行之间难以抉择，不知委托哪家好。最后，他决定让两家代表以“石头剪子布”的方式决胜负。

克里斯蒂拍卖行负责人向员工包括自己11岁的女儿寻求制胜策略。小女孩让爸爸先出“剪子”，因为“每个人都以为你会先出石头”。结果不出所料，索思比的代表果然一开始就伸出一只张开的手掌，结果败在了克里斯蒂代表的“剪子”之下，失去了这笔价值大约2000万元的合同。

这个结果是偶然的吗？

答案是否定的，因为根据英国《新科学家》杂志刊登的科学家的研究指出，“石头剪子布”的必胜秘诀是先出“剪子”，而且这一策略是有心理学依据的。

众所周知，这一游戏的定律是：石头磕剪子，剪子裁布，布包石头。科学家研究发现，玩游戏时人们最常出的第一招是“石头”。因此，稍微精明一些的游戏者第一招通常出“布”。而假如你出“剪子”，就可出其不意地获胜。

石头剪子布的博弈游戏，实际上就是协调博弈的反面。图1-3表示的就是典型的例子。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

局中人1				
		石　头	剪　子	布
局中人2	石头	0，0	1，0	0，1
	剪子	0，1	0，0	1，0
	布	1，0	0，1	0，0

图1-3　石头剪子布的博弈游戏

在石头剪子布的博弈中，双方要同时选择自己的策略。如果双方选择相同则平局，如果双方选择不同，则其中一人获胜。

假设双方在做出选择前，可以先跟对手商讨彼此的对策。如果你是局中人A，那么很明显你一定会对局中人B撒谎。所以，如果你打算出“剪子”，你应该告诉他你会出“石头”，这样一来，他就会出“布”，来赢得你的“石头”。而你却出“剪子”获胜。

不过，这一招可能无法奏效。因为对手也知道你可能会说谎，如果你有说谎的名声，那么别人就可以从你的话中，找到重要的线索。

我们举例来说，如果我总是说谎，并告诉你我会出“石头”，你就知道其实我可能打算出“剪子”。

因此，从这个博弈中可以看出，如果真要让人上当（或是让别人掌握到的信息无效），你偶尔还得说一些真话，或许就是高明的撒谎者，一般都会在谎话中夹杂真话的道理。

有这样一个推理的题目：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

从前，一个小岛上只有两个村庄，一个叫诚实村，另一个叫谎言村。两个村子相邻，但诚实村的人只说实话，谎言村的人只说谎话。两个村子的人之间经常互相来往。

有一天，一个人要到诚实村。他来到岛上的一个岔路口，不知道哪个方向是诚实村。这时，过来一个村民。他只知道这个村民一定是岛上的人，但不知他是诚实村的还是谎言村的。

在这种情况下，他有办法问到路吗？

答案是肯定的，而且只用一句话就可以问到。这个人只需问他“你是右边这个村的人吗”，那么无论对方是哪个村的村民，只要答案是“是”，那么右边就是诚实村。

推理过程如下：

如果他是谎言村村民，而右边是谎言村，那么答案肯定是“不是”；

如果他是谎言村村民，而右边是诚实村，那么答案肯定是“是”；

如果他是诚实村村民，而右边是谎言村，那么答案肯定是“不是”；

如果他是诚实村村民，而右边是诚实村，那么答案肯定是“是”。

因此，在得到肯定答案“是”时，右边肯定是诚实村；得到否定答案“不是”时，这里是“谎言村”。

解决这个问题的关键在于，如果我们知道一个人总是说谎，那么从谎话中仍然可以很容易推理出真相。

按照基督教的教义，上帝和人类玩的则是一种协调博弈，双方都希望得到相同的结果。上帝就像上面故事中诚实村的村民，实话是其合理策略，这也许并不是因为他十分善良，而是由协调博弈的实质所决定的。

由此可见，在协调博弈中，对手知道你的做法对你有利。但在石头剪子布博弈中，你则希望对竞争对手隐藏自己的行动，如果能让对手相信假消息则更好。在后者中，虽然双方说谎的动机都很强，能骗就骗，但是交流并不是毫无意义的。

比如说，人和魔鬼进行的就是石头剪子布的游戏，双方都希望能够欺骗对手，特别是魔鬼总是企图把人们骗进它的统治之下。那么，这是否

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



意味着交流毫无意义，或者说魔鬼肯定会一句实话都不说呢？

答案是否定的。如果魔鬼从来都不说一句实话，而且人类也知道这一点，那么人们只要采取和魔鬼的指导相反的做法，自然就可以得到救赎。当然，如果他发现人们采用的策略总是与它所说的相反，他就会改变策略，只要一句实话，就可以让人们下地狱。

由此可见，欺骗并不意味着没有一句实话，而是用实话掩盖谎话。真正高明的骗子并非像人们所想象的那样谎话连篇，甚至在绝大多数的情况下都是说实话的，但也正因如此，人们才更容易上当。

烧钱一点也不愚蠢

在明代冯梦龙的《智囊》中，记载了这样一个故事。

东海的钱翁本来住小房子，致富以后想在城里居住。有人告诉他有一栋很不错的房屋，不少人准备买，已经有人出到700金的价钱，房主也认同了。

钱翁看过房屋以后，竟然以1000金与卖家订了契约，并事先把300金作为订金交给了卖家。

交易成功以后，他的儿子们说："这栋房屋已经议好价了，现在忽然增加300金，我们这不是在浪费金钱吗？"

钱翁笑着说："你们不了解，我们是小户人家，卖家违约把房屋卖给我们，不稍微加些钱给他，怎能堵住众人的嘴？且欲望得不到满足，争端就不会平息，我们用1000金买得700金的房屋，卖家的欲望得到满足。这样一来，我们家就可以在这所房子里生老病死，把它作为钱氏世世代代的产业，没有意外之患了。"

故事的最后说：不久以后，当地有不少房屋的卖主都因有人出更高的价而要求买主补贴或转让，甚至打起了官司，只有钱氏买的这栋房子一直没出现问题。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这个结局验证了钱翁向儿子们所说的道理，不过这种结果的获得，并不仅仅在于卖家的欲望得到满足，而是因为钱翁看似荒唐的“浪费”，有效地吓退了其他的竞买者。

这里面的博弈智慧在于：有时候“浪费”反而能获得战略利益。我们用图1-4来说明这一点。

竞买者 \ 钱翁	强　硬	示　弱
强　硬	0，-300	房子，-300
示　弱	0，房子	0，-300

图1-4　钱翁的买房博弈

显然，在买房的博弈中，钱翁和潜在的竞买者都希望能够得到房子。比如说如果竞买者相信钱翁买下房子的决心，那么他就会退出，并使钱翁得到房子（最大的得益），而对方的得益则是0。

而钱翁，宣告自己决心的方式就是“浪费”。

在这场交易中，钱翁有四种可能的策略。如果他选择不加价而退出竞买，那么无论对手怎样选择，他的得益都是0；如果他选择交了订金以后再退出，那么无论对方怎样选择，他的得益都是-300金。

很明显，交了订金以后再退出是严格愚蠢策略，如果钱翁当初要退出，就不要交300金的订金。这样对他比较有利。但也正因意识到这一点，对手就会明白，既然钱翁已经把300金交给了卖家，他就一定会以1000金的价格把房子买到手。

钱翁出价1000金并交出300金的订金，相当于发出他一定要买下房子的信号。在这种形势下，对手就会选择退出，宁可当胆小鬼。

2007年公映的好莱坞电影《三百壮士》，所描写的是第二次希波战争

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



时期的温泉关战役。

公元前480年，波斯国王薛西斯一世率46个属国的50万大军，水陆并进，迅速占领希腊北部，8月中旬南进至温泉关。因为这一年恰逢古希腊的奥运会，所以希腊人只派出了7000人来迎战。其中斯巴达国王李奥尼达带领了300人前来。由于波斯军潜入希腊联军背后的小径，使联军腹背受敌，李奥尼达随即命令联军后撤，自己则带着300名壮士死守隘口拒敌。

在《三百壮士》中，表现了这样一个发人深思的情节：波斯国王薛西斯一世与李奥尼达在战场上相见，薛西斯劝李奥尼达投降，他威胁说："想要对抗我，不是很聪明的举动。因为我的敌人全死得很惨，我为了获胜，会不惜牺牲手下……"

李奥尼达毫不犹豫地回答说："而我，会为了我的手下牺牲自己！"

很多观众会为李奥尼达的英雄气概所感动，但是从博弈论的角度来看，薛西斯的的话反映了他能够攻占希腊的原因：不惜牺牲手下。实际上，一个统帅不惜牺牲手下来消灭敌人，比不惜牺牲自己的策略更具有威慑力。

薛西斯的策略，从本质上看也是一种更为残忍的烧钱策略——他愿意烧掉的是士兵的生命。

事实上，在现代生活中也存在很多这样的博弈，比如花巨资请明星做广告、竞投黄金时段的标王等。公司的老板并非不明白，广告对于销售的促进价值也许并没有那么大，也就是说，请明星并不值得花那么多钱。然而他就是要通过这样人人皆知的"浪费"，来展示自己争夺市场的决心。用这样的决心来吓退对手，才是他的真正目的。

也许吓退对手的收益，也远远无法与"浪费"的钱相比，但除了"浪费"，确实已经没有更多的策略可以达到这样的效果。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

聪明人原来是笨蛋

马克·吐温不仅以小说征服世人，而且他的演讲也是一绝。他见多识广、幽默风趣，还有他一口怪怪的南方腔调，每次都能让人听得前仰后合，乐不可支。

有一次，他在一个小镇上演讲，一个当地人跟他打赌说，如果他能把一个老头儿逗乐了，那人愿意输给他一笔钱。马克·吐温对自己的才能有足够的信心，一口就答应了。

演讲那天，马克·吐温果然看到一个秃顶的老头儿坐在第一排正中。于是他一边使出全身解数，精彩段子一个接一个，一边悄悄地观察那个老头儿。然而就在听众震耳欲聋的笑声中，那个老头儿从头到尾忧郁地坐在那儿，没有露出一点笑容。

所向披靡的马克·吐温这回是输了个底儿朝天，既懊恼又奇怪，怎么也想不明白自己输在什么地方。

最后，他终于忍不住问当地一个小伙子，那个老头儿不笑到底是怎么回事。

小伙子答道："你说的那个老家伙啊，我认识，四年前他的耳朵就完全聋了。"

这个赌局如同阿维纳什·迪克西特和巴里·奈在《策略思维》中所说的期货合同交易。

假如一个交易者主动提出要卖给你一份期货合同，那他只会在你损失的情况下得益，这个交易是一宗零和博弈。就跟体育比赛一样，一方的胜利一定意味着另一方的失败。因此，假如有人愿意卖给你一份期货合同，你绝对不能买下来。反过来也是如此。

但是，因为争强好胜是人的天性，再加上"人心不足蛇吞象"，我们往往会过于自信，而宁愿赌别人是傻瓜，只有自己最聪明。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



在上面的赌局中，尽管马克·吐温相信自己的口才能够说得顽石点头，但是如果他懂得这一点，就不应该接受当地人的打赌。因为决定一个人是否被逗笑，并不仅仅在于口才。

马克·吐温越是口才了得，就越应该怀疑当地人是有了一定的把握后才来赌的。和比自己了解内情的人打赌是比较危险的事情，但是危险并不意味着不可越雷池一步，而意味着需要进行成本和收益的权衡。

下面是一个发生在美国北卡罗来纳州的真实故事。

一名北卡州查洛特市的律师买了一盒昂贵的雪茄，并为雪茄投保了火灾险。他抽完雪茄后，向保险公司提出理赔，称自己的雪茄在多起火灾中灭失。

公司拒赔，律师起诉。法官面对荒谬的诉求做出无奈的判决——由于保险公司保证赔偿任何火险，且保单中没有明确指出何类“火”不在免责范围内，因此必须赔偿。保险公司最后赔偿这位律师15000美元的雪茄火险保险金。

可是，正如莎士比亚所说：聪明人才知道自己是笨蛋，而笨蛋往往自以为聪明。

本案很快就有了一个远比开始更精彩的结局：这个律师领取保险金后，保险公司马上报警将他逮捕，罪名是涉嫌多起“纵火案”。根据他自己先前的申诉和证词，律师立即以“蓄意烧毁已投保之财产”的罪名被定罪，入狱服刑24个月，并罚款24000美元。

这个故事说明，尽管投保人比保险公司更清楚自己投保的财产的风险，但是保险公司永远会有更为高明的方法来让他为这种风险买单，并且推出更加花样翻新的保险品种。

2008年10月，有媒体报道，Google前任商务产品经理大卫·弗莱德伯格（David Friedberg）在旧金山开了一家名为“天气账单”（weather bill）的公司，向公司和个人出售天气保险单。简单地说，任何人都可以利用这一网站购买一份天气保险，在特定的地理区域内与天气打一个赌。它的运营方式是，客户通过Google地图选择一个天气状况，然后选择他想要

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

支付的天气，比如晴天、阴天、雨天或者干旱。此外，客户还可以设定预想的温度、雨雪量等具体指标。

然后，“天气账单”网站会在100毫秒内查询出客户指定地区的天气预报，以及美国国家气象局记载的该地区以往30年的天气数据。根据气候变化做出精细的调整后，网站会以承保人的身份给出保单的价格。

尽管有自己的天气预报分析系统，但是天气保单和任何其他种类的保险在本质上是一样的，即把保单卖给更了解可能的损失风险的人。也许正因如此，该公司网站的主要客户才会是高尔夫球场、游乐园、房屋粉刷公司等，它们很可能会因为恶劣天气而遭受损失。

不过，据说这场关于天气的赌博已经获得众多风投的关注，其中包括NEA和INDEX，以及Skype的创始人尼古拉斯·曾斯特姆（Niklas Zennstrom）在内的一批著名的独立投资人，投资金额已达1250万美元。

保险是保险公司与投保人之间进行的合法赌博。也许，正因为马克·吐温缺乏与了解内情的人进行博弈的知识，他的生意投资才屡遭失败。

报复是为了不受欺负

在历史上，曹操曾经用“梦中杀人”的手法，来警告身边的近侍不要靠近他。

对于这种装疯卖傻的策略，只有一个人看出来了，这个人就是杨修。当曹操装模作样为小童送葬时，他却扶棺苦笑道：“不是曹公在梦中，而是你在梦中啊！”

然而，杨修发现了曹操的策略，却没有任何办法加以反制。结果曹操发现了这个隐患，最后在出征时找借口除掉了杨修。

从本质上来说，报复就是要反击伤害你的人。即使不报复他会对自己更有利，也要报复。报复是一种非理性的欲望，目的是要伤害那些伤害过你的人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



为了看清楚报复的好处，我们假设在史前时代的一个小村落，来了一群盗贼来偷食物。理性的村落只有在不付出太高的代价时，才会去抓捕盗贼。而报复心强的村落，则会不计代价地去抓捕这些人。

在这种情况下，盗匪更愿意对理性的村落下手，而被认为报复心强的村子却起了保护的作用。因此报复才有了演进的优势。

有报复名声的人在谈判中也能够取得主动。现代人都会试着通过法律来报复，只是请律师必须花一大笔钱。因此，要是有人已经对你造成了伤害，把它忘掉往往会比采取法律行动更好。可是如果人们相信你会非理性地上法庭讨回公道，那么他们就会避免让你找到反击的借口。

最好的策略就是让别人相信，如果有人确实侵犯了你的合法权利，而你需要很理性地评估是否需要提出诉讼时，却疯狂地拼到底进行报复。

南唐人张易担任歙州掌民钱谷和狱讼的通判时，刺史宋匡业常借酒装疯欺人，没有人敢冒犯他。有一次，张易在赴宋匡业的酒宴前，先行喝醉，入席后没多久便借小事生气，摔酒杯掀桌子，更大呼小叫乱骂一通。

宋匡业见了不知如何是好，只好说："通判喝醉了，不要惹他。"

一旁的张易虽已声音沙哑，仍叫骂不停。不久张易要离去，匡业派人扶张易上马。从此，他对张易态度恭敬，不敢再借酒醉欺人。

这个故事说明，装疯卖傻可以获得更多的利益，这一点也许对手和你一样清楚。因此他也可能会故意让你觉得他不理性，但实际上根本不是这么回事。要是有人的反常举动恰好可以强化他的谈判优势，你就要小心一点。

有这样一个小故事，一女生告诉朋友说刚刚分手的前男友又在她面前挥刀寻死，朋友赶过去一看，原来对方只是用水果刀在手臂上划了一道细细的口子，却把女生吓得花容失色。这位朋友问女生："你有他父母家的电话吗？"女生点头。这位朋友迅速接通："请问这里是某某的家吗？你是他妈妈？哎呀，你儿子寻死了，不得了，快过来……"于是，轮到对方大惊失色了。

又有一次，那位前男友在女生的家门口静坐了一天一夜。这一次那女

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生也聪明了，马上一个电话打到110。警察来了把他训了一顿。终于，这位前男友彻底死了心，分手博弈也宣告结束。

这个故事，其实也验证了谢林在1960年出版的《冲突的策略》中的一个观点：报复的能力比抵抗攻击的能力更为重要。对抗中的一方如果减少自己的行动选项，甚至自断退路，反而可以因此而获益。

这里的成功之道，就在于对装疯卖傻策略的发现和反制。如果你在报复时取消一切可能与对方修复关系的可能性，那么对方的装疯卖傻策略就会而失灵，因为他通过你的反应，已经自知一定失败，装疯卖傻也就失去了意义。

杀人一千自损八百

唐朝时，大臣李林甫知道自己在朝廷中的名声不好。凡是大臣中能力比他强的，他就千方百计地把他们排挤掉。李林甫的府上有一个月堂，每当要“排挤大臣”的时候，李就住进去闭门不出，苦思冥想。用现在的话说就是“密谋策划”了。等到他喜滋滋地出来，肯定就有大臣要家破人亡了。

当时有一个官员很受大臣张九龄的赏识，他就是严挺之。张几次向皇帝推荐严做宰相。后来，严被李林甫排挤在外地当刺史。唐玄宗有一次想起他，跟李林甫说：“严挺之还在吗？这个人很有才能，还可以用呢。”

李林甫说：“陛下既然想念他，我去打听一下。”

退朝后，李林甫连忙把严挺之的弟弟找来，说：“你哥哥不是很想回京城见皇上吗，我倒有一个办法。”

严挺之的弟弟见李林甫这样关心他哥哥，当然很感激，连忙请教该怎么办。李林甫说：“叫你哥哥上一道奏章，就说他得了病，请求回京城来看病。”

严挺之接到他弟弟的信，真的上了一道奏章，请求回京城看病。李林

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



甫就拿着奏章去见唐玄宗，说："真是太可惜了，严挺之现在得了重病，不能再干大事了。"

唐玄宗惋惜地叹了口气，也就算了。

在这里，李林甫和对手所进行的，就是一个固定和博弈：一方得到多少，另一方就会损失多少。

如果用得益的总和来区分，博弈可以分为固定和博弈和变和博弈。

如果把博弈得益总和当做一张饼，局中人的策略决定了饼的大小以及局中人可以吃到多大块。

在变和博弈中，因博弈参与者选择的策略不同，各方的得益总和也会发生变化。而在固定和博弈中，饼的大小是一定的，局中人会为了彼此应该获得饼的多少而相争执。

在固定和博弈中，没有合作的空间，每个局中人都想让对手遭受最大的损失。因为他们的利益是完全对立的：双方在谈判时都会想尽办法为自己多争取一点，不过如果我的利益代表了你的损失，那么当我想要某样东西的时候，你就不会给我。

在上面的故事中，假如严挺之也在争宰相的位子，但只有一个人能当宰相。这时，影响双方得益的唯一因素就是谁最终坐到这个位子上的问题，显然这就是固定和博弈。在这样的博弈中，无论采用什么手段，只要能给对手造成损失，就相当于你多了一份收益。

然而幸运的是，在我们这个社会不只有权力博弈。

经济学家茅于轼说："在公有制社会中……由于权力的供应有限，一个单位只能有一个领导，因而权力的竞争带有排他性，这种竞争给社会带来的利益和成本抵消之后往往为负，这就是内耗。……在市场制度中人们转而追求金钱，所不同的是金钱或财富是可以被创造出来的，不像权力的供应有限且具有排他性。经济学证明了竞争性的市场制度能最有效地利用资源，结果是市场制度促使社会财富空前的增长。"

让我们考虑一个只有两家公司的市场。两个公司十之八九不会形成固定和博弈的。因为如果一家公司占有的市场份额越大，另一家公司的市

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

场占有率就一定小。不过整个市场有可能扩大，两家公司产品的价格也可能提高。

假设有一家公司为了打击对手，而故意放话说使用这种产品会致病，而这种放话策略十之八九都会对对手的公司造成伤害。如果这场博弈确实是固定和博弈，伤害对手势必对放话的公司有帮助，但宣布制造的产品会致病绝对不可能成为制胜策略，因为公司之间所进行的根本不是固定和博弈。

现在假设你经营了一家公司，考虑以负面广告来打击竞争对手。按照惯例，只要你一推出广告，对手就会以同样的方式反击。此时你是否应该公然向对手挑衅？

答案是千万不可。就算对手伤害你的程度比不上你伤害他的程度，最后你们可能还是会落得两败俱伤。因为推出这则广告，会使你们双方可以分食的饼都缩小。

中国古人所说的“杀人一千，自损八百”，就是这样一个道理。

行人莫与路为仇

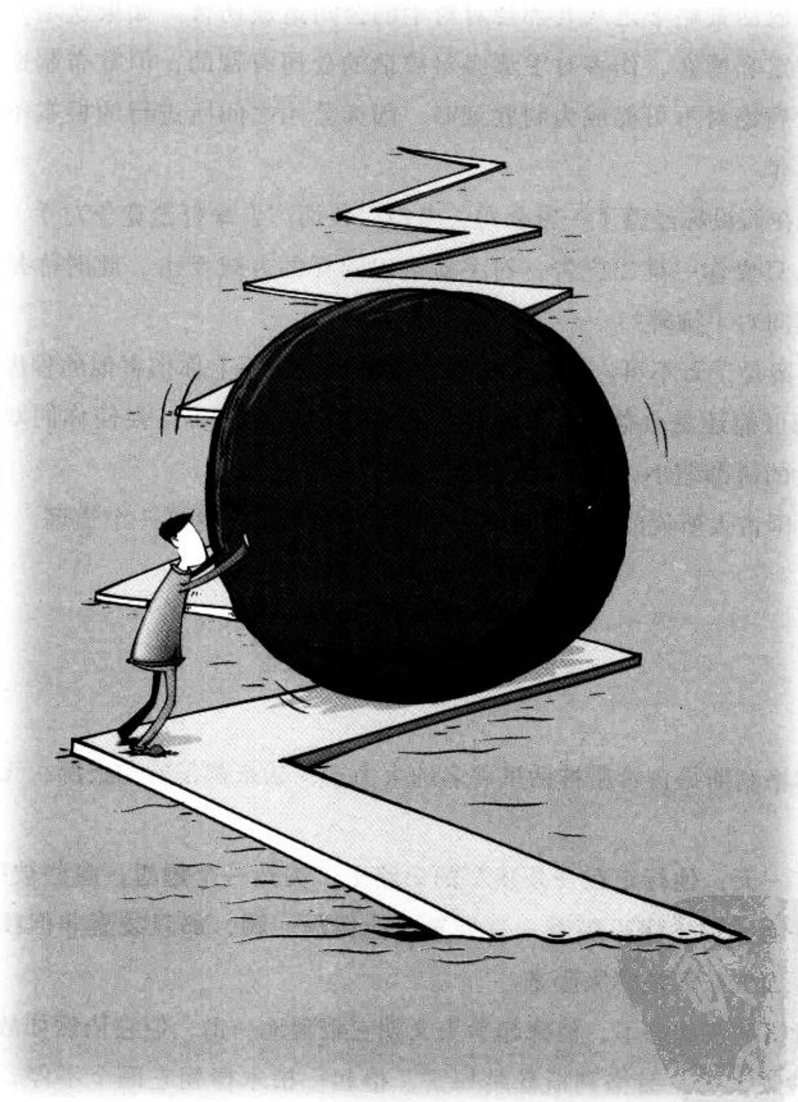
赫格利斯是古希腊神话里著名的大力士，从来都是所向披靡，无人能敌。

有一天，他行走在一条狭窄的山路上，突然一个趔趄，险些被绊倒。定睛一看，原来脚下躺着一只袋囊。他猛踢一脚，那只袋囊非但纹丝不动，反而气鼓鼓地膨胀起来。

赫格利斯恼怒了，他挥起拳头又朝它狠狠地一击，但它依然如故，还迅速地胀大着。赫格利斯暴跳如雷，拾起一根木棒朝它砸个不停，但袋囊却越胀越大，最后将整个山道堵得严严实实。赫格利斯累得气喘吁吁地躺在地上，气急败坏却又无可奈何。

过了一会儿，走来一位智者。赫格利斯懊恼地说：“这个东西真可恶，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

存心跟我过不去，把我的路都给堵死了。”智者淡然一笑说：“朋友，它叫‘仇恨袋’。当初，如果你不理会它，或者干脆绕开它，它就不会跟你过不去，也不至于把你的路给堵死了。”

在生活中，我们在路上遇到的非理性的对手，有时就像这个“仇恨袋”。如果我们同样采取对抗策略，就会出现僵局。

在宁波四明山归隐的梅福，把这一道理总结为：存人所以自立也；壅人所以自塞也。意思是说，成就别人实质上是成就自己，挡别人路的人最后把自己的路也给堵死了。

没有人是无坚不摧的终结战士，穿墙而过的崂山道术似乎也并不多见。不过，博弈论的分析却可以让我们找到理性的策略。

假如你和对手进入胆小鬼博弈，并且确定对手不会让路，却仍然迎着对手一直开过去，结果只能是双方都碰得头破血流。当然，除了硬抗以外，另外还有几种方案：第一，换一辆泥头车，将对手的车压扁；第二，可以叫来一辆推土机，将对手的车推到一边。

如果可能的话，这些都是可以选择的策略。然而，当对方的车被砸扁或被推开以后，即便对手失去报复能力，你也会发现自己已经为这种南辕北辙的行动浪费了很多时间。原来，你的目的并不在于对方的车，而是为了赶路。

经典影片《猎杀U429海底大战》为我们理解这一观点提供了一个形象的样本。

在第二次世界大战的大西洋战场上，一艘美国潜艇“箭鱼号”在击沉了一艘德国潜艇后也受到重创，被迫弃船。结果，船员们被另一艘德国潜艇U429救起，并做了俘虏。被俘的“箭鱼号”船员在刚开始登上U429时，两边人员互相敌视，德舰船员还埋怨有限的粮食还得分配给美军战俘。

然而，U429也被一艘美国驱逐舰攻击受创，无法驶回德国的基地。而被救上U429的美国船员感染致命的传染性脑膜炎，结果导致同处于U429内的敌对双方船员大量死亡，剩下的人必须合作，才有足够的人力

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



继续行驶这艘潜艇。

于是，U429的舰长决定寻求原是战俘的美国船员共同合作，将潜艇驶向距离最近的美国海岸，因为“战争会结束，我们不能跟着死！”

最后，U429同时碰上了前来追杀的德国潜艇与美国驱逐舰。美国驱逐舰击沉德国潜艇，U429沉没，所有船员又被美国驱逐舰救起。

在这部片子中所凸显的“求生存”的基本价值中，其实就包含了“行人莫与路为仇”的智慧。如果用仇视杀戮的心去揣摩对手，最后的结果只能是玉石俱焚。

也许，这已经不是胆小鬼博弈。不过，有时我们确实被一些对手和阻碍所折磨，我们无力解决，身心疲惫，那么为什么不试着化解一下？

黄龙慧南禅师有一首开悟偈：“杰出丛林是赵州，老婆勘破有来由。而今四海清如镜，行人莫与路为仇。”

水为什么能够达到目的，直指大海？就因为它不会与路为仇，能巧妙地避开所有的障碍，并且把障碍转化为前进的势能。这一点我们也可以做到。生活中应该学会绕路，更应学会化解，这是比硬抗更为理性的策略。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 2 章

如鱼得水，破解搭档心

坦白说，亲爱的，我不在乎。

——影片《乱世佳人》台词

利益比道德更有效

有这样一个笑话，说是有一女孩子特别丑，岁数老大不小了也嫁不出去。最后，她想了个办法，“如果能被人贩子抓走，然后卖给别人家当媳妇就好了！”所以她就每天晚上在最危险的街道溜达，哪里听说有女性失踪，就去哪里。

工夫不负有心人，幸福真的降临了！两个绑匪趁她不备，蒙上了她的头，塞上车，绑架了她。运输的路上，她一直沉浸在幸福和喜悦中，非常配合绑匪。

到了绑匪的据点，两绑匪把她拉到首领那里，高兴的要领功！首领一拉开她的面罩，楞了！半天说不出话来。“啪、啪”就给他们一人一巴掌，吼道：“这样的人你们都绑，这不是毁我名声吗？”

在笑声的后面，其实还隐藏着一个比较严肃的问题：绑匪为什么会如此重视名声呢？

事实上，现实生活中的职业绑匪，确实十分重视自己的名声：收了钱就会放人，而绝不会食言。有时候，他们甚至比家属还关心肉票的健康，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



怕万一肉票得了病死了，拿不到钱是小事，坏了名声才最糟。身价越贵的肉票，越担心他有个三长两短的。

为什么会这样呢？绑匪如果把人放走了，就无法继续勒索，要不到更多的钱，而且警察也可能从被绑架者那儿找到线索，追查到他的行踪。这是绑匪守信放人可能带来的危险。

然而问题在于，不撕票对于绑匪来说，有着不撕票的好处。

从法律上说，不撕票的话可以避免加一项杀人罪。从博弈论的角度来说，不撕票可以获得得更为稳定和长远的收益，因为只有当被绑者的家属相信付赎金可以增加肉票获释的机会，他们才会付钱。

而且，铤而走险的绑匪可能不会顾忌法律制裁的程度，但是却永远不会忘记获得更大的利益。假如他是职业绑匪，并不打算只做一票，那么树立起“收钱放人”的名声，可以让被绑者的家属知道，只要按照也的要求付钱就会放人。

上面的情形，实际上也适用于生活中的很多场合。不必说商家只有让人相信他们的信用才可能赚钱，就是普通人之间的交往中，树立诚实的名声也可以提高可信度。

在学校教育中，诚实是做人的道理。但在博弈论看来，多数人的诚实和绑匪的名声一样，大多是出于自利的需要而不是道德。因此，利害关系永远比道德更有效。不需要友谊的合作，往往比需要友谊的合作更为可靠。

一次战争中，将军为了要激励士气，就到前线去。到了前线视察的时候，一个士兵向将军报告说：“将军！前方20公尺的石堆中有一个狙击手，不过他的枪法很烂，这几天开了好多枪，可是都没有命中人！”

将军听了很生气地说：“既然发现了狙击手，为什么不把他干掉？”

士兵听了以后，马上惊讶地说：“将军！你疯了吗？难道你要叫他们换一个比较准的吗？”

这位士兵和敌军狙击手之间，就是一种不需要友谊的合作。要更深入地理解这一点，我们可以再看一下一战时期欧洲战场上的情况。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一次世界大战时，欧洲战场的德英双方胶着在前线上，隔着漫长的战壕对峙。开始，双方每天不停地重复炮轰或射击对方阵地，彼此都有极大的伤亡。不过，经过一段时间以后，敌对双方竟出现了奇特的善意自制，甚至是难以置信的合作默契。

刚上前线的英国军官，发现对面的德军居然可以在英军的步枪射程内自由走动，觉得大为惊讶。让他更惊讶的是，这一端的英军也不畏惧随时被德军射击的危险，走出战壕悠闲地抽烟散步。

其实，这就是一种不需要友谊或者道德约束的合作。一开始，双方不断地瞄准射击敌人，导致双方死伤大增。这让双方越来越难以承受，不久，双方不约而同地学到了一件事，那就是合作：如果你不向对方攻击，对方也会选择不报复，结果则是双方死伤大幅降低。

虽然这种不需要友谊的合作不需要白红黑字地写出来，但是却是隐蔽而相对稳固的。既是战争状态，总得做个样子。不过为了展现善意，双方都自动朝对方定时定点的射击。这意味了对手的行为模式是可以理解和掌握的，没有出其不意的“敌意”动作。这和绑匪重视自己的名声有着异曲同工之妙。

不过，类似的这种隐性的合作都是有条件的，就是要展现自己随时可以报复的能力，以吓阻对手的背叛尝试。如果一方失去了对应的报复能力，均衡也将不复存在。

这一点在与对手的博弈中成立，在与搭档的博弈中同样成立，甚至更为重要。记住这一点，对于维持自己的优势地位是十分关键。有一位经商的作家说自己有一个原则是“不跟朋友做生意，不跟生意伙伴做朋友”，可以说就是基于对这一点的深刻认识。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



只有信任是不够的

西汉初年，吕氏专权，陈平为刘氏思考出路，又害怕自己不自量力，所以很是忧虑。

大中大夫陆贾和陈平关系很好，常常到陈平家里饮酒谈天，陈府的门吏仆役，没一个不认识陆大夫的，因此他出入自由，不用通报。有一天，陆贾忽然问陈平："丞相有什么烦恼吗？"

陈平笑着反问："先生不妨猜一猜。"

陆贾接着说："足下如此富贵，还有心事，一定是为了吕后专权。"

陈平说："先生所言极是。敢问有什么妙计，可以扭转大局？"

陆贾说："天下平安无事的时候，要注意丞相；天下动乱不安的时候，要注意大将。如果大将和丞相配合默契，那么士人就会归附；士人归附，那么天下即使有意外的事情发生，国家的大权也不会分散。为国家大业考虑，这事情都在您和周勃两个人的掌握之中了。我常常想把这些话对太尉周勃讲明白，但是他和我开玩笑，对我的话不太相信。您为什么不和太尉交好，建立起亲密无间的联系？"

陈平和周勃的关系并不融洽，因此面有难色，陆贾又费了一些口舌，才说服陈平。

于是陈平拿出500金来给周勃祝寿，并且准备了盛大的歌舞宴会来招待他；而太尉周勃也以同样的方式来回报陈平。

这样，陈平、周勃二人就建立起了非常密切的联系。在他们的联手配合之下，吕氏篡权的阴谋遇到了空前的阻力。

我们说，陈、周二人所进行的，是一种不同于协调博弈的信任博弈。

博弈论为我们思考主体间的互动提供了一种思维方式，那就是每个人都有自己的目标和策略，只有把这些因素集合在一起，来考察博弈的均

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

衡，其中策略是相互作用的。而且必须具体情况具体分析，分析各种情形的结果。图2-1所说明的就是一种信任博弈，在这种博弈下，只要双方都知道对手也会选A，自己就愿意选A。但要是有一方不相信对手会选A，那么他就会选B。选B是安全策略，因为不管他的对手怎样做，你都会得到同样的适度得益。

陈平			
		拥刘（A）	拥吕（B）
周勃	拥刘（A）	5，5	-10，10
	拥吕（B）	10，-10	3，3

图2-1 拥刘与拥吕的信任博弈

注：双方共同拥刘与拥吕虽然不会影响地位变化，但是在传统的正统观念下，拥吕会在社会评价上受到损失。

而选A比较冒险，但要是你的对手也选A，你就会有很大收获。不过要是对手选B，你将得到非常低的收益。

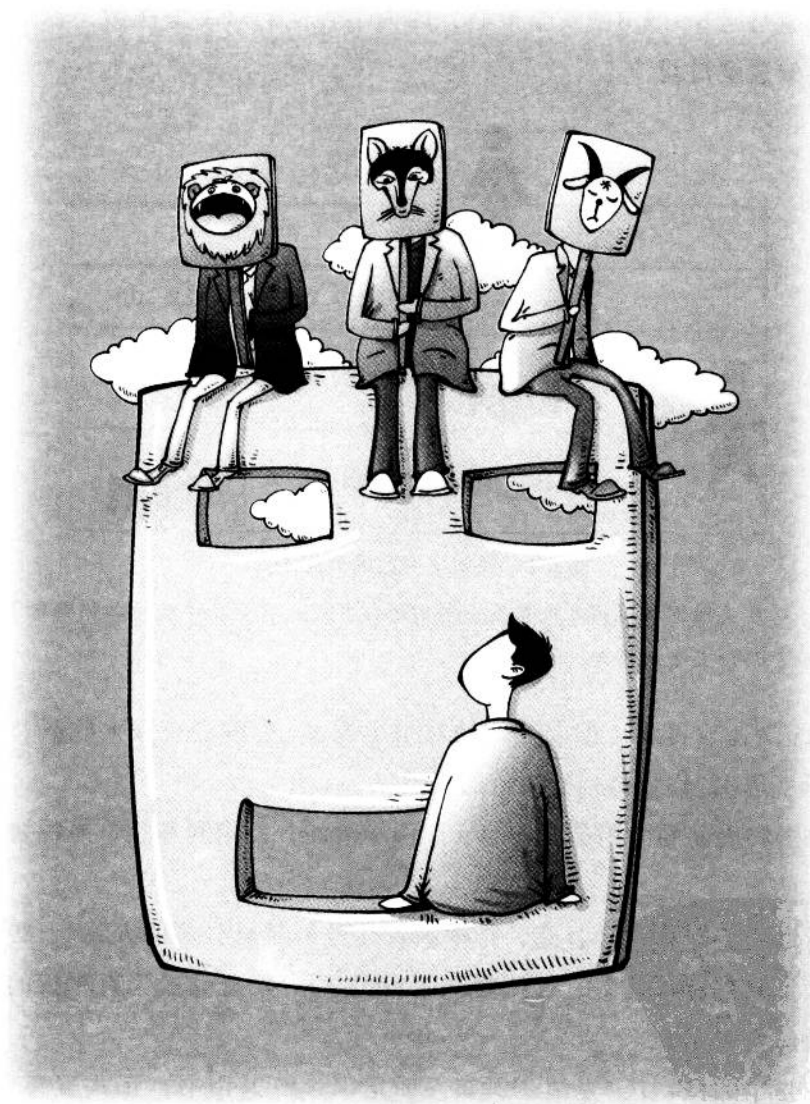
陈平和周勃的协调是成功的，而到了清朝，谭嗣同和袁世凯的协调则是失败的。

袁世凯字慰庭，号容庵，是中国近代史上赫赫有名的人物。1895年，他在李鸿章的保举之下赴天津督练“新式陆军”，开始成为有军权的实力派人物。

1898年6月11日，光绪帝颁布《明定国是》的诏书，正式宣布变法。变法期间，帝后两党矛盾激化。光绪帝于9月14日与17日连续两次给康有为下达密诏说:“朕位且不能保，何况其他?”

康有为等人读诏之后，将梁启超等找来协商，拟定了一个孤注一掷的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

冒险计划：实行兵变，包围颐和园，迫使慈禧太后交权。9月18日深夜，谭嗣同只身前往袁世凯的寓所法华寺，打算劝说袁世凯举兵诛杀荣禄，包围颐和园。

谭嗣同见到袁世凯后，问他："你认为皇上是怎样一个人?"

袁世凯说："是旷代圣主!"

谭嗣同又说"荣禄他们准备借天津阅兵废黜皇上，现在只有你一个人可以救我们的圣主。你如果愿意救，就请救之；如果不愿意救，可以到颐和园向西太后告发我，也可以因此享尽荣华富贵。"

袁世凯说："你把我袁世凯看成什么人了，皇帝是我们共同的英主，有什么事情你就说吧，有用到我的，将万死不辞!"

谭嗣同见袁世凯说的信誓旦旦，就把诛杀荣禄，围困颐和园，囚禁慈禧的计划告诉给袁世凯。袁世凯当时激昂地说："如皇上在我军营里，令我下手，那么，杀一荣禄如杀一狗耳!"

就这样，谭嗣同以为袁世凯答应帮忙了，便返回寓所同康有为商量下一步的事情。然而9月21日早晨，慈禧太后便发动了戊戌政变，将光绪帝囚禁于中南海瀛台，并下令捉拿康有为、梁启超等人。

传统的史学观点认为是，袁世凯的告密导致了慈禧太后发动政变。但也有学者考证，袁世凯其实是在政变发生之后才告的密。但是无论如何，谭嗣同和袁世凯的协调以失败而告终，康有为、梁启超逃亡日本，"戊戌六君子"命丧刑场。

信任也是一种冒险

明朝正德年间，大太监刘瑾独揽朝政，大行特务政治，其权势之盛从大江南北流传的一首民谣可见一斑："京城两皇帝，一个坐皇帝，一个站皇帝；一个朱皇帝，一个刘皇帝。"

当时内阁辅臣是大学士李东阳、刘建、谢迁三位，他们都是机敏厉

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



害、久历宦海的人物，时人评述，“李公善谋，刘公善断，谢公善侃”。他们为了扳倒刘瑾，联合太监王岳和范亨向武宗告发刘瑾等人的奸行。不料，刘瑾却顺势把矛头指向内阁：“内阁大臣对我们不满是假，借王岳朝您发飙是真啊。”

武宗终于大怒。李东阳等人眼见大火烧身，商量在武宗面前以退为进，一齐以内阁总辞来逼武宗杀刘瑾。

内阁总辞是轰动天下的大事，明朝自开国以来还未曾有过，武宗未必敢犯众怒。不料刘瑾还是棋高一招，他发现李东阳攻击自己的时候有所保留，因此马上向武宗建议：“李东阳忠心体国，他虽然说了我们的不是，却实在是大大的忠臣，应该表彰。”

于是，武宗马上批准了刘建、谢迁的辞职，独独升了李东阳的官。

原本沸沸扬扬的内阁总辞如今成了三缺一，沦为天下人的笑柄。刘建和谢迁黯然离开京城的时候，李东阳把酒相送，刘建气得把酒杯推倒在地上，指着李的鼻子痛斥：“你当时如果言辞激烈一些，哪怕多说一句话，我们也不至于搞成这样。”

从这个故事，我们不仅可以看出李东阳城府之深，而且更证明了信任在协调博弈中的重要性，见图2-2。

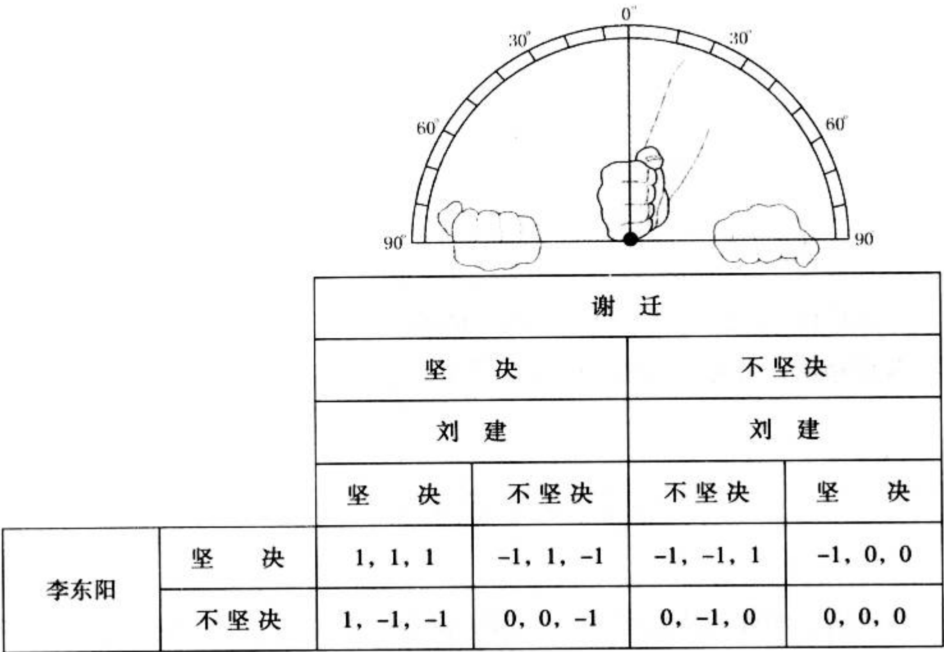
图2-2所表示的是三位内阁大学士共同要求杀掉刘瑾的信任博弈，在这个博弈中，武宗可以把三人中的两位解雇，但他不能接受内阁总辞。

如果三人坚定立场，一起要求杀掉刘瑾，那么就可能如愿以偿。但糟糕的是，如果有一个人有所保留，另外两个就会被炒鱿鱼。任何一个信任博弈都有安全的做法，使你一定可以得到某种程度的收益。但也有更加冒险的策略，如果你的对手做了他应该做的事，就可能得到高收益。

我们以现代社会更为常见的阴谋活动——内幕交易为例，来进一步说明这一点。

假设你在一家会计师事务所工作，在工作中你知道A公司有意买下B公司。A公司的这项计划只有你和少数几个同事知道，只要过几天A公司的收购计划公布，B公司的股价势必上涨。你显然希望在股价上涨前先大

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



		谢迁			
		坚决		不坚决	
		刘建		刘建	
		坚决	不坚决	不坚决	坚决
李东阳	坚决	1，1，1	−1，1，−1	−1，−1，1	−1，0，0
	不坚决	1，−1，−1	0，0，−1	0，−1，0	0，0，0

图2-2 信任在协调博弈中的重要性

注：1代表升官的收益，−1代表去职的收益，0代表职位不变的收益。

量买进，不幸的是，如果你购买了B公司的股票，你就是违法从事内幕交易，因此可能面临牢狱之灾。当然只有被抓到的情况下，你才会因从事内幕交易而入狱。

为了能够避免被抓，你可以找人按照你的指示购买股票。

你第一个考虑到的是自己的父亲，要他买B公司的股票。你会意识到这是个笨计划，因为如果证监会发现你父亲买股票，他们可能也会起疑心。你需要一个和你没什么关系的人来买股票。

于是你便向一个从高中毕业以后就再也没有见过面的朋友提议，由他买进B公司大量的股票，然后与你分享所获得的利润。

此时，你和这位朋友进入了一个信任博弈。

当然，安全的做法是根本不要从事内幕交易。如果你从事了内幕交易的勾当，而且你们两个人都没有傻到向朋友吹嘘自己有多厉害，你们就

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



不可能被抓到。但要是你们两个执行这个计划，你的同伴事实上并不可靠，那你们每个人都有可能蒙受巨大的损失。

参加罢工的工人经常也涉及信任博弈。一般来说，如果所有的工友都很团结，一直达成罢工的要求为止，那么资方通常都必须让步，工人也会得到好处。但参与罢工有风险，因为其他的工人要是在资方答应要求前就放弃罢工，其他人就会受到沉重的打击。

就任何一个信任博弈而言，明显的解决办决就是让所有的局中人采用冒险的做法，可是只要稍有怀疑，冒险的方法可能就不会是好的策略。

任何怀疑都可能致命

然而，即便刘瑾权势熏天，最后仍免不了被皇帝下令凌迟处死的结局。同时，他的倒台的过程，也为我们提供了一个研究信任博弈的绝好样本。

公元1510年，安化王朱寘鐇（zhì fán）以“清君侧”为名在西北起兵造反。在起兵前，安化王发表檄文列举了刘瑾的种种罪状，指控他陷害忠良，贪污受贿，扰乱朝纲，更严重的是居心不良，意图谋反。

明武宗朱厚照派杨一清平乱，派宦官张永监军。安化王要兵没兵，要粮没粮，在杨一清的大军到达之前就被他的先头部队平定了。杨、张二人都曾经深受刘瑾之害，于是在凯旋回来的路上就商量好，要借机除去刘谨。

回京后，张永比刘瑾安排好觐见皇帝的时间提前了一个时辰面圣，递上了弹劾刘瑾谋反的奏章和安化王的檄文。明武宗看完后迟疑地摇头：“刘瑾怎么可能造反？”

这时，张永说出了一句最关键的话：“刘瑾即使先前不想反，如今他知道您看到了这篇檄文，已经是骑虎难下，一定会狗急跳墙，非反不可。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

武宗终于被说动，连夜派人捉拿刘瑾。很快，从刘府搜出兵甲、皇帝印、皇帝穿的龙袍以及带刀扇子两把，这些成为对刘谨的谋反指控。结果，刘谨被凌迟处死。

在很多博弈中，成功的关键就在于公开、诚实与信任，怀疑是致命的。事实上，连怀疑别人心存怀疑也会造成麻烦。在上面的故事中，刘谨被千刀万剐显然不是因为要谋反，也不是因为明武宗怀疑他要谋反，而是因为武宗害怕刘瑾怀疑武宗已经开始怀疑他谋反。

图2-3说明了相互怀疑所造成的巨大伤害。

明武宗

刘瑾

	不捉拿	捉　　拿
不谋反	执掌实权，做甩手掌柜	冤死，失去得力助手
谋　　反	篡权，失去江山	掉脑袋，保住江山

图2-3　明武宗与刘瑾的信任博弈

在这个博弈中，如果明武宗和刘瑾二人都选择彼此合作的策略（刘不谋反，明武宗不捉拿），那么显然会得到最好的结果。可是稍有怀疑，这个结果可能就无法达成。

在上面故事的博弈中，对于刘瑾来说，他会选择能给他带来最大收益的策略——安安稳稳地当他的“立皇帝”。而明武宗因为有刘瑾这个亲密朋友，也可以安安稳稳地当他的“坐皇帝”。

而如果刘瑾知道明武宗已经看到了檄文并发生了怀疑，那么他显然会选择谋反。但是一个太监谋反，得到的收益与风险不成正比，显然不如操纵一个合法的皇帝来得更自在。

即便明武宗知道刘瑾不太会谋反，但他同时也知道，如果刘瑾知道武宗看到了檄文并已经开始怀疑他谋反，那么刘瑾就会选择谋反。所以明

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



武宗也得选择捉拿刘瑾。

也就是说，即使刘瑾不想谋反，明武宗也不想捉拿他，但因为檄文到了武宗面前以后，武宗唯一的合理结论就是刘瑾会谋反，而刘瑾的唯一合理结论是皇帝要捉拿他。

在这种情况下，要得到好的结果，并不仅仅是互相信任那么简单，双方还必须要形成一个信任循环，即明武宗相信刘瑾相信明武宗相信刘瑾不会谋反……

这样的例子在历史上和现实生活中比比皆是。

在好莱坞电影《谈判专家》中，芝加哥警局谈判专家丹尼的搭档被人杀害，丹尼被人栽赃，成了重大嫌疑人。丹尼闯入警署20层的内部事务科，劫持了有嫌疑的利邦、办公室助理塞勒和女秘书麦基。

警署大楼外警笛长鸣，直升机上下盘旋，丹尼的同事们包围了整个警署大楼，狙击手们已瞄准了他，更是有人想致他于死地，随时准备下令开枪。

就在千钧一发之际，丹尼拿起对讲机说道："我知道我的朋友们都在外边，我甚至还去过有些人的家，庆祝过孩子的受洗礼，我们经常在一起喝酒，在一次又一次劫持人质的现场，你们是这样的相信我，把生命都交给我来指挥。今天，请你们再相信我一次，我一定要揪出杀害我们同事的真凶，让他瞑目……"

一番话打动了他的同事们，已经瞄准的枪放了下来……

在这里，丹尼作为一个谈判专家，在面对曾经的同事的枪口时，处境是凶险的，哪怕是他的多数同事相信他是无辜的，也随时有可能发生意外事件而开火。在这种情况下，他唯一能做的就是让同事们相信他相信他们会再相信他一次。

一中一外，一反一正两个例子提醒我们：要想与一个人合作成功，取得对方的信任有时比信任对方更为重要。一点点不信任的火星，很可能就会往复回旋，在合作的坦途上烧起燎原大火，使原来的合作化为灰烬。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

合作有时才更为理性

天宝十四年（公元755年），范阳（今北京西南）节度使安禄山造反，率兵一路攻向长安。唐明皇仓猝入蜀，皇太子李亨在灵武（今宁夏回族自治区青铜峡市东北）即位，召集各路军队抗敌，拜郭子仪为兵部尚书，统领全国各大军镇。

郭子仪与另一平叛大将李光弼原先同为朔方节度使手下的牙将时，两人因脾性不合，平时互相不来往，有时实在避不开在一张桌子上吃饭，也要怒目相视，势同仇敌。

等到郭子仪官拜大将军后，李光弼心想：郭一定不会放过他。于是他求见郭子仪说："我死固然无所谓，但求你高抬贵手，饶了我的妻室儿女。"

郭子仪听他如此说，赶忙离座下堂，扶起李光弼，搂着他的肩膀，热泪盈眶地说："如今国家遭此大难，皇上避乱在外。只有你才能担当起匡扶国家的重任，怎么能对从前的那些个人恩怨耿耿于怀呢！"

李光弼非常感动。不久，两人同时受命东征，同心合力平定叛军。

人们认为郭子仪原谅李光弼，反映了其坦诚大度。但事实上，从博弈论的角度来看，与李光弼合作是他最为理性的选择，见图2-4。

考虑图2-4中的博弈，假设这个博弈之所以会出现，是因为皇帝派了两个大臣去完成一项任务，而且这两个大臣都可以选择尽忠，或者偷懒甚至叛变。如果每个人都认真做，任务就能完成，他们也可以分别得到10个单位的得益。如果两个人面和心不和，不能尽心尽力，工作就无法完成，他们也会双双被开除。

可是，为了使搭便车成为胆小鬼博弈，我们假定其中一位大臣认真做，另一位则是能躲就躲。此时偷懒的大臣就会得到15单位的得益，埋头苦干的大臣所得到的利益为0，但不会被开除。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



	努　　力	偷　　懒
努　　力	10，10	0，15
偷　　懒	15，0	-10，-10

图2-4　两位大臣的工作态度博弈

注：-10代表被革职的收益，15代表不工作却获得表扬的收益，10代表做了份内工作而被表扬的收益，0代表做双份工作却被别人邀功的收益。

两个大臣都希望对手认真做，但要是双方都相信对方不会认真做，他们就会自认倒霉地努力工作以避免革职。

双方都希望告诉对方自己绝对不会认真做，如果我能比你相信我不会认真做，你就非得认真做不可。如此一来，我就可以安心地懈怠了。

自然，你也希望我认为你会懈怠。因此当我们说自己不会认真做时，我们两个都不应该完全相信对方。在这种情况下，由于彼此都认为对方可能会认真做，所以双方可能都不会认真做。

在协调博弈和胆小鬼博弈中，局中人都可以协调彼此的行动，以避免意外。但是在协调博弈中，避免不好的结果出现相对容易一些，只要你相信对手就成。

比如说假定你正走过人行道，有一位驾驶员向你发出信号示意要你先穿过马路，此时你和他就处于协调博弈中。如果你们两个人想要同时穿越马路，就会出现最糟的结果。当这位驾驶员示意要你先走时，他实质上是告知你他会停下来，既然这位驾驶员没有什么理由要故意误导你，你就应该照他的意思穿过马路，并相信这样才能避免意外。

可是在胆小鬼博弈中，对手则会再三强调他一定会直走，由于你和驾驶员总是怀疑对手可能在说谎，这样意外反而会发生，因为你们两个并

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不能通过沟通来避免伤害。

我们回过头来看看图2-4中的博弈，其中两个大臣都希望对手认真做，但总有双方都不愿意认真做的机会存在。因为每个人都希望对方把事情做完。

现在把博弈的过程想简单点，皇帝把工作分为两部分，并宣布会把没有做好分内工作的大臣开除。此时两位大臣所进行的博弈，就成了认真做的可以得到10分，而不认真做的会被开除。

如此一来，这两位大臣就都会认真做。当然由于团队合作是一种常态，所以经理人不可能期望把责任分得一清二楚。

诚实不过是利益需要

骗子有时会以诚实为诱饵来获取更大的利益，这就说明道德并不足以成为保证诚实的工具。那么，人们在什么时候会诚实，而在什么时候会不诚实呢？

晋文公攻打原国，只携带可供十天食用的粮食，于是和大夫们约定以十天做期限，要攻下原国。可是十天之后却没有攻下原国，于是晋文公便下令敲锣退军，准备收兵回晋国。

这时，有战士从原国回来报告说："再有三天就可以攻下原国了。"这是攻下原国千载难逢的好机会，眼看就要取得胜利了。

晋文公身边的群臣也劝谏说："原国的粮食已经吃完了，兵力也用尽了，请国君再等待一些时日吧！"

晋文公语重心长地说："我跟大夫们约定十天的期限，若不回去，是失去我的信用啊！为了得到原国而失去信用，我办不到。"于是下令撤兵了。

原国的百姓听说这件事后，都说："有君王像晋文公这样讲信义的，我们怎么不归附他呢？"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



于是原国的百姓纷纷归顺了晋国。卫国的人也听到这个消息，便说："有君主像晋文公这样讲信义的，我们怎么不跟随他呢？"于是向文公投降。

孔子听说后把这件事记载下来，并且评价说："晋文公攻打原国竟获得了卫国，是因为他能守信啊！"

事实上，守信本身并不会使原国和卫国屈服，而使它们投降的，是晋文公的行动制造了威胁的可信性：假如下一次晋文公决心用20天时间来攻打原国的话，绝不会在第19天撤军。

著名经济学家张维迎曾经在论述"乡村社会的信誉机制"时，讲了这样一个故事。

在一个古老的乡村，张三向李四借了10元钱，他们之间无须书面的合同或借据，甚至没有说清还款的日期。但李四并不担心张三会赖账，因为如果张三真的不还钱的话，李四就会把此事张扬给全村，张三就不可能再借到钱了。为了能继续借到钱，张三一定会信守承诺，按时还钱。这就是"好借好还，再借不难"的道理。

退一步讲，即使张三并不打算继续借钱，他也要担心坏了名声，自己以后再遇到困难就没人帮助了。所以，李四认为张三的承诺是可信的。

通过上面的两个故事我们可以看出：无论是出兵的晋文公还是借钱的张三，他们守信的原因在于追求长远利益的动机，不会为了短期的利益而损害自己的声誉。用博弈论的语言来说，就是当事人之间进行的是重复博弈，而非一次性博弈。

张维迎指出，传统社会的农民要祖祖辈辈在这个村庄生活下去，他和他的后代要与其他村民进行无数次的重复博弈，他不仅关心自己的未来，也关心后代的福利，这就要求他必须讲信誉。

这样一个重复博弈，就使"父债子还"成为农村几千年来的传统，如果老子赖账，儿子就难借到钱。而人们不大愿意给"光棍汉"借钱的原因就在于他们没有后代，坏名声对他们的威胁要小得多，因而他们追求短期利益而干一锤子买卖的可能性要高得多。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

现代社会也是如此，如果双方进行的是重复博弈，那么就有动机保持诚实。

不过，重复博弈还是无法确保每个博弈参与者的诚实。从主观上来说，要是对方行骗以后就可以赚到足够多的钱，他就舍得赔上他的信誉；从客观上来说，假如对方面临破产，即便他过去一向都童叟无欺，还是有可能会骗你的。

在人际交往中，大多数人都是跟着感觉走，想当然地凭印象判断某个人是好人或坏人。特别是如果有人一直对你很诚实，你多半认定他是值得信赖的，而且也会继续以诚相待。

但是博弈论的分析告诉我们：某人过去对你很诚实，因为诚实对他有利。同理，他对你不诚实，也是因为不诚实对他更有利。无论在什么情况下，我们都不能用过去的表现来判断他未来的表现，而应该随时想一想：假如对手欺骗你，他会有什么好处，同时会受到什么样的损失。如果你因为被欺骗而与他反目，将会对他产生多大的影响。

不要让情绪压倒理性

春秋时候，郑武公的夫人姜氏因当年生庄公时难产，所以一直不喜欢这个大儿子，而偏爱小儿子共叔段。姜氏想立小儿子为君主，可是她的丈夫武公不同意。

及至庄公继位，姜氏就一心帮着小儿子讨封地，最后发展成和共叔段一起阴谋造反，想要推翻庄公。庄公在打败共叔段后，就把其母安置到了城颍，并且当面发下重誓:“不及黄泉，无相见也。”

可想而知，庄公很快就后悔了。可后悔归后悔，这话已经说出去了，收不回来了。后来，有个叫颍考叔的孝子给庄公出主意，他对庄公说：“这有什么好为难的呢？如果挖地，一直挖到有泉水之处，然后在隧道里和母亲相见，那有谁敢说这不是在‘黄泉相见’呢?”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



后来故事的发展，自然是母子和好如初了。对母子“黄泉相见”的场面细节，《左传》里这么描写，公入而赋:“大隧之中，其乐也融融!”姜出而赋:“大隧之外，其乐也泄泄!”

庄公与其母亲的入隧和出隧诗，有人认为是一种“成人的浪漫”。但是从语境来分析，我们毋宁把它看做是庄公的试探和他母亲的政治表态：母亲用自己的求和的表态，来换取庄公的宽恕。

从庄公的角度，我们可以分析一下：他应该用宽恕来换取曾经伤害过自己的母亲的亲情吗?

这是一个仁者见仁、智者见智的问题。不过，从博弈论的角度来看，交易是一种理性的策略。

我们可以假设一下，庄公刚刚被母亲所伤害，他在亲情方面的心理创伤远比实际损失要大得多。比方实际损失值为3，但精神损失的值却为10。还好庄公最后在权力斗争中胜利了，姜氏也受到了终身禁锢的惩罚。如果庄公愿意进行交易，姜氏可以把自己的母爱付给庄公，假设其值为9。此时，庄公是不是应该接受这份亲情交易呢?

回答是：未尝不可。姜氏固然让庄公蒙受了13的损失，而付出的赔偿只有9，可是如果他们终身不见面，庄公就什么也得不到。所以接受颍考叔提出的建议，对庄公来说是一种明智的策略，见图2-5。

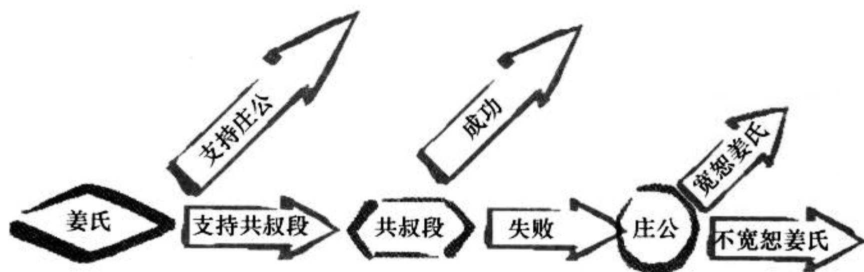
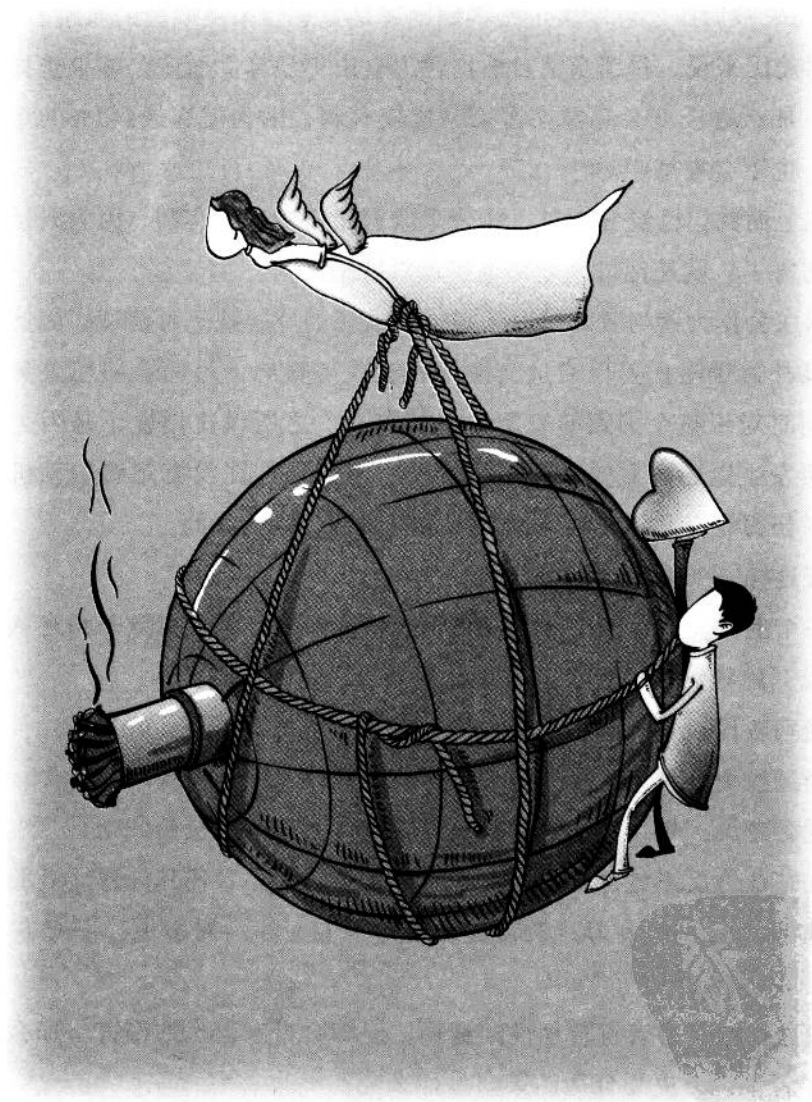


图2-5　姜氏与庄公的博弈

然而这就出现了一个困境：如果亲情可以使以前所受到的任何伤害都能得到宽恕，那么它可能会被当做一种纵容，使姜氏在未来对庄公进行

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



更多的伤害，给国家带来更多的混乱。

我们来分析一下这个博弈过程：姜氏决定是否要伤害庄公，除了感情因素之外，还有一个因素那就是失败的几率。假设她失败的可能性只有1%，而失败后庄公可以决定是禁锢她还是宽恕她来换取她的亲情。

对姜氏来说，付出亲情自然比付出自由更划算。而庄公如果选择宽恕的话，那么姜氏就会感觉伤害策略比较有利，因为就算遇到1%的意外而失败，也不会被禁锢。

在上面我们已经分析过，庄公采取宽恕策略比较有利。因为既然已经受到伤害了，就是把母亲禁锢也不足以抚平创伤。

从庄公作为参与者的角度来说，不宽恕的威胁缺乏可信度。因此，假如有某种力量阻止姜氏通过交换的方式获得宽恕，反而会使庄公免受伤害，同时对于整个国家的安定也比较有利。之所以这样说，是因为当伤害确实发生以后，只要存在利益交换，当事人往往没有足够的动机去惩罚曾经伤害过自己的人。即便双方没有亲情，也会如此。

有这样一个笑话。

一个绝代美女无意中做了一件伤害别人的事，结果招致杀身之祸。辩护者说:“她毕竟年龄还小，不知者不为罪，应该原谅。”

受害者说:“不杀不足以平民愤，替美女辩护的人不怀好意!”

经过权衡轻重，法官最后说：判处死刑，立即枪毙!

受害者说:“慢！一枪把她打死太便宜她了，把她交给我吧!”

法官认为反正她也是死，于是就把她交给受害者任其处置。满腔怒火的受害者举起一把大刀，架在美女的脖子上，然后对她说:“只要你肯嫁给我，我不会杀你的。”

宽恕是被伤害者符合理性的选择，但却会带来再次的伤害。那么对于被伤害者来说，更为合适的策略是什么呢?

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

宽恕会传达错误信号

人们一旦受到伤害，很难从伤害中恢复。不过，如果与伤害者继续打交道会使自己受益，比较好的做法就是宽恕。

比宽恕更好的情况，则是从一开始就不出现伤害。如果伤害者在开始时就知道到最后宽恕策略对被伤害者更有利，他就可能会选择伤害。因此在博弈一开始的时候，如果被伤害者能够做出可信的威胁，使伤害者认为最后一定不被宽恕，反而会达到不被伤害的效果。

博弈论告诉我们，有望在将来能得到你宽恕的人，反而更可能伤害你。

在雨果的名著《悲惨世界》中，讲述了这样一个感人的故事。

冉阿让自幼失去双亲，由贫苦的姐姐抚养成人，他因为忍受不住饥饿，偷了一片面包，结果被判了5年苦役。服刑中，他4次试图逃跑，结果被加重惩罚，服了19年重刑。好不容易熬到出狱，被释放回家时，他的通行证上却被盖上“服过苦刑”、“千万警惕”的字样。没有人留宿他，更没有人给他工作。

这时，有一个神父热情地接待了他，为他提供了一张温暖柔软的床。但冉阿让的生活经历从未告诉他什么是信任和如何对待他人的信任。夜里，他偷盗了神父家，被神父发现后他还打昏了神父，并盗走银餐器。

结果，运气不好的他在街上被警察捉住，又被押回来见神父。神父说：“我这里最值钱的是那对银烛台，我不是也送给你了吗？你为什么忘了把它们也一起带走呢？”

一句话解救了冉阿让，使他免受二次牢狱之苦。而且，神父的宽恕也让冉阿让觉醒了，使他脱胎为一位充满慈爱之心的、有教养的绅士，并在事业上获得成功。

我们来看一下冉阿让和神父的博弈。神父往往主动收留那些无家可归

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



的人。遗憾的是，贫穷往往使人们的自制力降低，冉阿让必须做出很大努力才能控制自己的欲望。如冉阿让认为一旦偷窃，神父一定会让警察惩罚自己，那么他就会尽最大努力来克制偷窃的欲望。但要是冉阿让认为神父会原谅偷窃，那么他肯定会选择偷窃。如图2-6所示。

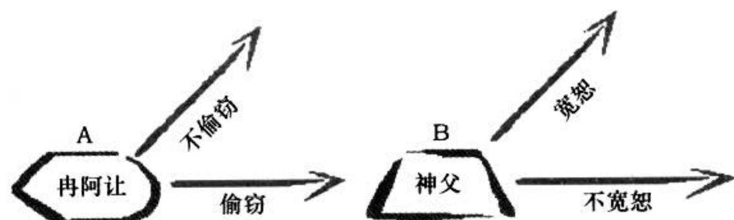


图2-6　冉阿让与神父的博弈

冉阿让先在A点选择是否偷窃，那么在B点神父就要决定是否要让警察惩罚他。

在B点，宽恕冉阿让对神父有利，因为这符合他的价值观和救赎动机。也就是说，原谅偷窃行为可以使一个人得到自新的机会，因为要是被关进监狱，对神父来说也是一种损失。

神父的确可以提前放出狠话，对偷窃行为绝不宽容，但这种威胁不可信，偷窃仍然会发生。

那么要赢得这场博弈，神父应该怎么办呢?

答案是：只有想办法营造对偷窃者比较严厉的名声。为了避免放纵犯罪，神父不应该就这么宽恕冉阿让，而应该让对方相信他在愤怒之下，可以做出违背价值观的事情，而且他最受不了的是别人的欺骗。

因此我们说，神父宽恕冉阿让是一个动人心扉的精彩故事，但却不是一个好的博弈策略。因为如果它在现实生活中发生的话，用不了多久，神父就会被络绎不绝的被收留者偷得精光，从而出现更多的犯罪。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第3章

闻香识女人：对信号的解读

星星在哪里都是很亮的，就看你有没有抬头去看他们。
——影片《玻璃樽》台词

怎样找到一个好老婆

战国时，楚国有个富人，他有两个女儿。

有一个穷邻居去追求大女儿，结果遭到一顿大骂。于是，他转而去追求她的妹妹，并很快就得手，两个人开始偷偷交往起来。

过了不久，富人死了，他的家境很快败落，那个穷邻居娶了富人的一个女儿做妻子。不过令人大跌眼镜的是，他娶的却是姐姐，而没有娶妹妹。有人觉得很奇怪，就问他："那个年纪大的骂你，年纪轻的却喜欢你，你为什么要娶那个年纪大的呢？"

这个邻居老老实实地说："我追求别人的女儿的时候，当然是希望对方能答应我。年纪大的骂我，说明她为人十分本分。要娶妻子，我当然希望她对我忠贞不贰，对那些对她有企图的人破口大骂。"

这个故事之所以有趣，并不在于古人的花边情事，而在于那个邻居的选妻理论。在他看似矛盾的婚姻选择中，充满了对未来的明智预见。它告诉我们：婚姻的成功，不仅取决于是否懂得时尚或者情调，更取决于对"信号"理论的掌握。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



男女之间的恋爱博弈，就像顾客在买下汽车之前很难完全了解汽车的性能一样。在结婚之前，你永远也不可能完全了解对方的性格或者能力，因为每个人都有“引擎盖”下的东西。

在这种情况下，必须依靠信号来做出判断。

在上面的故事中，妹妹轻易地接受了邻居的追求，结果反而使邻居认为她不是一个做妻子的好人选。

事实上，对于轻易投怀送抱的女人，稍有理智的男人都会有所警惕：一件商品（特别是二手商品）的实际质量越差，卖方就会越急着把它卖给你。比如一辆2006年出厂的凯美瑞汽车标价2万元，那就没有一个顾客敢买。他们都会想，一定是车况有问题才急着低价出手，而且还可能隐瞒了什么机械毛病。

恋爱中的男女在约会时，都会努力表现自己正面的形象，避免传达出负面的信号。然而，只注意衣着和谈吐是不对的，还必须加上从上面故事中得到的一个教训：你约会对方的愿望表现得越强烈，对手就越有可能怀疑你是不是找不到更好的对象。

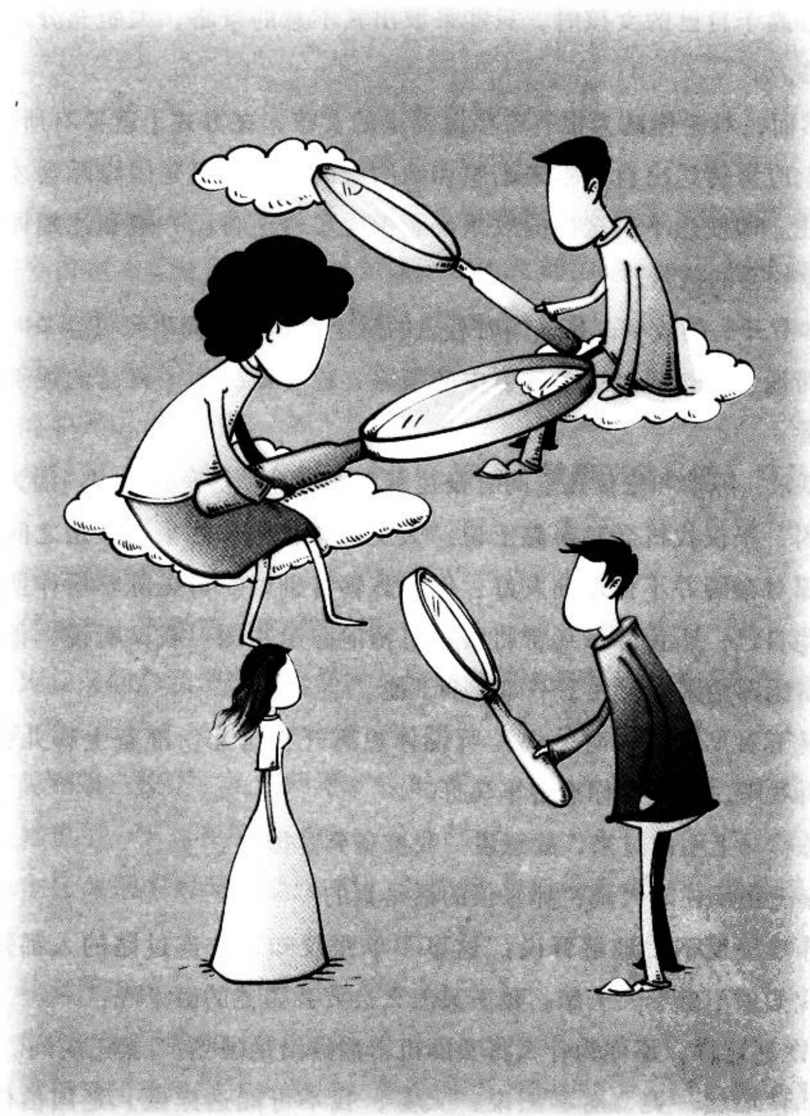
在上面的故事中，我们按传统文化体系的标准，假设姐姐是值8分的女孩，如果她拒绝邻居的挑逗，邻居只好选择和低于8分的女人（比如妹妹）去幽会。同时，邻居会更想得到姐姐，因为这样他得到的额外附加值会比较高。

如果姐姐看到了这一点，就知道自己的拒绝是理性的。这个邻居此时应该采取的策略，应该是让姐姐相信，虽然他通常和9分的女孩约会，但愿意为她破例。不过，这一招在他追求了妹妹以后，自然就不太有效了。

当然，如果姐姐是公认的十全十美的10分女孩，那么这一招也没有用，因为每个人都会很想跟她约会。

一位大学教授不停地抱怨他周围的姑娘们，说她们都太傻，太轻浮，太好辩……有一天，他宣布找到了一个世界上最完美的女性（也是唯一的一个）。当他宣布这一消息时，却没有显出久盼已久终于获得时的那种高度兴奋。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



朋友问："怎么了？你不是找到了世界上最完美的女性吗？"

他老老实实地承认道："是的。但她正在找完美的男人。"

那么，追求这个"完美的女性"有没有什么招数呢？有。在追求你认为评分高于自己的女孩时，只能采取出其不意的策略，大胆充分地表露出爱慕。

然而，对于你认为很有希望追到手的女孩，在方式上就要有所保留。理论上应该传达出自己本来不想和她约会的信号，只是因缘际会才开始的交往。即使达不到这样的效果，至少也要传达自己一般和比她评分高的女孩约会的信号。

本节开头的故事，是战国时著名的辩士陈轸在与同事张仪竞争时所说的。而他也正是通过这个故事中的策略，成功地保住了自己的饭碗，还有脑袋。

原来，陈轸和张仪几乎同时投在秦惠王门下，都受到重用。因为竞争的原因，张仪找机会对秦惠王说："大王经常让陈轸往来于秦楚之间，现在楚国对秦国并不比以前友好，但对陈轸特别好。可见陈轸所作所为全是为他自己。听说陈轸还常将秦国机密泄露给楚国。我又听说，他打算离开秦国到楚国去，大王不如先杀了他。"

秦王召见陈轸，对他说："听说你想离开我这儿，准备上哪儿去呢？你告诉我吧，我好为你准备车马呀。"

陈轸马上明白过来，故意说："我准备到楚国去。"

秦王强压住怒火说："那张仪的话是真的？"

陈轸不慌不忙地解释说："这事不单张仪知道，连过路的人都知道。可是我如果不忠于大王您，楚王又怎么会要我做他的臣子呢？"

"既然这样，那你为什么将秦国机密泄露给楚国呢？"秦王质问。

陈轸坦然一笑，对秦王说："大王，我不可能这样做。楚国信任我，正是因为我不是楚国的同党呀。"

秦王一听糊涂了。陈轸于是讲了上面选妻的故事，并说："大王，您想想看，如果我常把秦国的机密泄露给楚国，楚国会信任我、重用我吗？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

楚国会收留我吗？我是不是楚国的同党，大王您该明白了吧？”

从上面这个故事中可以看出：越是不肯轻易投怀送抱，反而越受到重视。这样的道理，在职场竞争中同样适用。

学历为什么会贬值

有一家公司的总经理要招聘一名女秘书，结果来了五位应征者。总经理叫办公室主任让她们一个一个进来回答他的问题。为了测验她们的性格，总经理出了一个很简单的题目：1+1=?

第一位进来了，主任问道："1+1=?"

她非常快速地回答："2。"

主任问总经理这个人怎样？总经理说："做事非常果断，但是缺乏思考。"

轮到第二位了，主任问道："1+1=?"

她想了一下说道："应该是2吧？"

主任又问总经理这人怎样？总经理说："做事前会思考，但在决策时会优柔寡断。"

轮到第三位了，主任问道："1+1=?"

她想了一下写在纸上："1+1=王。"

主任又问总经理这人如何？总经理说："很有创意，但是缺乏务实性。"

轮到第四位了，主任问道："1+1=?"

她说："数字为2，汉字为王。"

主任又问总经理这人如何？总经理说："考虑周详，但是模糊了真正答案的焦点。"

到了第五位了，主任问道："1+1=?"

她说："数字为2，汉字为王，但是真正的答案只有总经理知道，只要

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



总经理希望是2就是2，希望是王当然是王喽。”

主任又问总经理这位如何？总经理说：“各方面都不错，可是有奉承的嫌疑。”

这时候，主任请这五位先回去等候通知，第二天会打电话给她们。主任很为难地问总经理：“这几位您想选哪位？她们基本上都答的不错呀！”

总经理说：“就最漂亮的那位吧！”

在这个笑话中，总经理选人的标准自然是值得推敲的。但是如果换了一位聪明、负责与勤奋的总经理，一心想要招聘一位高素质的雇员，他应该用什么样的标准呢？

比如用学历作为标准，招聘学历最高的那个人，会怎么样呢？

事实上，很多博士、硕士在学校里学习很好，但他不一定在别的方面也很优秀。所以，他们到了公司，也许并不比学历低的人更能胜任工作。

然而，学历真的是和女孩漂亮的脸一样荒唐的标准吗？

要回答这个问题，我们需要用博弈论的信号理论。

事实上，绝大多数的学历教育，确实使学生学到了一些有用的东西。就算他所学的没有太多实用价值，但一个拥有博士头衔的人，等于向招聘者发出信号，他在某些方面有可取之处。也就是说，高学历的重要性，在于它能够传达一种你可能值得雇用的信号。因为从高考到考硕再到考博，每一关的竞争都比较激烈，而且从一所规范的学校里获得学历证书也有一定的难度。一个人既然能够过五关斩六将得到博士学位，那么这个学位至少可以成为他聪明程度的信号，并因而成为招聘时区分有能力和没有能力的标准。

学历教育的目的是什么？是增加你的智慧，或者使你得到更多的启发；是让你能够找到更好的工作，增加自己的收入。而信号理论指出，它也确实能够提高你的收入。

不过，依中国目前的学历教育现状来看，高学历文凭正在贬值。

当前中国高校中的人才选拔，是一个与文凭贬值密切相关的问题。教师的质量缩水，是文凭贬值的重要原因之一。在这个过程中，同样也存

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在着信号的干扰问题。

一般来说，大学希望自己能够招聘到学术水平最高的学者，但是却苦于没有好办法识别学者的真实质量，因此也深深地为逆向选择所困扰。

知名度和发表的论文数量曾经是一个不错的识别标准，但是一方面，随着教育“市场化”的步伐，反映一个学者学术水平（质量）信息的学术刊物，也开始明码标价地出售自己的版面，根据“版面费”而不是论文的质量来决定是否发表。另一方面，媒体的多元化发展，又使知名度成为一个可以通过炒作来获得的东西，只要愿意支付并且付得起价钱就可以有效提高。

这样一来，论文数量和知名度有时就只能作为反映一个学者所支付的版面费和运用媒体能力的信号，而不是他的真实学术水平的信号。如果一味依靠这种信号选拔人才，最后的结果很可能就如学者汪丁丁在《自选择与学术的民间性》一文中所指出的：“卖血者将把献血者淘汰出局，或当这一过程达到均衡状态时，剩下来的，是一群与学术和思想几乎无关的人物把持着大学和科研机构。”

因为更多低能力的人也能像高能力者一样获得高学历，更多低水平的人也能像高水平的人一样发表学术论文和获得知名度，从而发出关于能力的信号，高学历也就无法将高能力与低能力者区别开来。面对这种现实，博弈论提供的策略是：如果你是真的高能力者和高水平者，请寻找其他能保证信号有效传递的东西，把自己与低能力者区别开来，向雇主做出能力方面的承诺，比如工作经验等。

出轨男人的两难困境

在英国的《金融时报》上，曾经刊登了一位正处于婚外情“蜜月期”的男人所写的信——

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



亲爱的经济学家：

我妻子知道，我经常利用外出开会的机会，长期维系着一段婚外情。现在她有机会报复了：我目前在国外开会，并且和情人在一起，但我妻子说她打算带一些女友到同一地点来度假。如果我和情人被她和她的朋友撞见，那将是一场灾难，而这显然就是她的用意所在。我无处可躲。我的情人要我带她出去吃饭，而城区的高档餐厅只有一家，另外一家还算过得去。您能帮我选择该去哪一家吗？

你真诚的史密斯先生　来自伦敦

《金融时报》的专栏作家蒂姆·哈福德（Tim Harford）在他的回复中，将这个故事称之为“经典的博弈论”。他说：“显而易见，你不能做出一个可被预知的晚餐订座决定，否则，你妻子一定会把你逮个正着……可以确定的是，你妻子更有可能在你喜欢的那家餐厅等你……”

上面的故事中，史密斯先生为什么一定要带女友到高档餐厅呢？如果随便找一家餐馆，不是同样可以共餐吗？

答案是否定的，这是因为高档餐厅和情人节的玫瑰一样，是关于爱的一种信号。

作为一个女人，往往无法确定身边的男人是否一如既往地爱着自己。由于男人习惯于请自己心仪的女人到高档的餐厅用餐，所以如果没有请她去，她在心里可能会有所疑虑，甚至觉得深受打击。

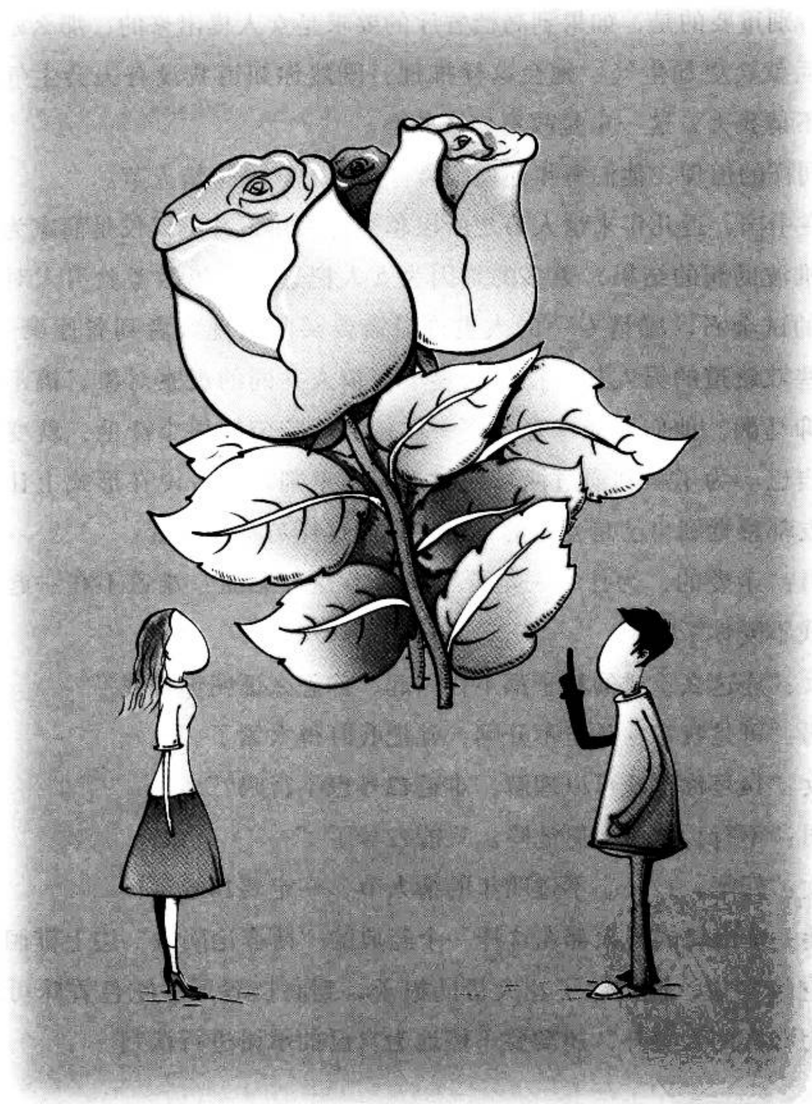
男人和女人都明白，高档餐厅的消费很昂贵。因此，对女友不太关心的男人，一般不会轻易破费。但是，如果男人确实关心女友，那么能不能说服她，爱的承诺根本不需要请她到高档餐厅来表达呢？

但这就像说服女友没有玫瑰的情人节同样浪漫一样，完全是徒劳的。

大部分女人把玫瑰和情人节联系在一起，如果几乎每个男人都送玫瑰给女友的话，那么玫瑰就会成为爱情的分界线，没有玫瑰的情人节很难和浪漫联系起来。

同样，如果几乎所有对女友呵护倍至的男人都请她到高档餐厅用餐，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



那么大多数的女人就会相信，到一家大排档用餐就代表男友根本不关心她。在这种情况下，男人很难让女友相信自己的心意。这样一来，他就会因小失大，遭受比高档餐厅的账单更大的损失。

特别重要的是，如果到高档餐厅的要求是女人提出来的，那么她在被拒绝后就会更加生气。她会这样推理：既然你知道我没有去会生气，却偏偏不请我去，这一定是故意伤我的心。

同样的道理，他们每年还面临着“审判日”——情人节。

在中国，近几年来情人节之所以越来越火热，并不仅仅是商家为了牟利而推波助澜的结果，更多的是因为女人把这一天当做考验男人对自己感情的试金石。感情专一的人也许只需要买些玫瑰或者到餐厅聚一下，而那些双轨道的男人却往往成为妻子与情人共同的观察对象，搞不好就会人仰马翻。他们不能像孙悟空一样，从后脑勺拔根小汗毛，就变出另一个自己。为了顺利通过两场同时进行的审判，或者说在形式上让老婆和女友都感觉到自己是爱她的，也许只能这样与女友商量：

男：“亲爱的，为什么一定要在情人节这天见面？难道不在一起，就说明我不爱你了吗？”

女：“连这么重要的日子都不在一起，你怎么证明你爱我？”

男：“可是我实在是走不开啊，她把我盯得太紧了。”

女：“14号你陪她可以理解，难道13号也不行吗？”

男：“不行！这一天更危险。只能12号了。”

女：“好吧，12号。不过明年的情人节，一定要14号过！”

每一个出轨的男人都在这样一个经典的“博弈论陷阱”边上徘徊，如果想继续穿梭，他们除了花大量的银子，到高档餐厅去吃色香味可能都并不怎么样的大餐外，还需要不停地为自己的承诺进行谈判。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

好心为何会办成坏事

春秋时，鲁成公准备叛变晋国而和楚国结盟。

季文子劝他说："不可以这样，晋国虽然无道，但是国家大，君臣和睦，而且离咱们这么近，诸侯还听命于他们，不可以对他们有二心。老话说'非我族类，其心必异'，楚国和我们不是一个民族，怎么能和我们真心和好呢？"

于是，鲁成公放弃了这个打算。

西晋时期士族阶级的代表人物江统，在其名作《徙戎论》中，力主以强力将少数民族迁出与汉族杂居的地方，更发出"非我族类，其心必异，戎狄志态，不与华同"的诛心之论。但是，任何时代的社会矛盾，都不能通过建立种族隔离制度得以解决。

然而，不幸的是，每个时代都会出现种族偏见，都会有人倾向于根据种族来判断，而对重要性远在它之上的才华视而不见。

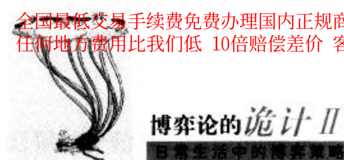
就像书的封面作为内容的承诺信号一样，人的身体特征也比才能或者性格更容易判断，更一目了然。因此，虽然从道德上来说，把人与人之间的种族差异作为判别信号有一定的问题，但从博弈论的角度来看，却是一种不失理性的策略。

这种策略并非取决于种族的基因差异，如果种族只和较不明显的特征有关，把种族当成信号就是理性的做法。

比如说，假设东晋朝廷想选拔一位士子做官，而且希望能用最忠诚能干的。我们假设朝廷在选拔时会歧视来自北方的士子，所以北方的士子在争取官位时，比南方的士子要困难得多。由于有这样的歧视，所以人们往往发现，来自北方的官员平均比南方的官员更为诚实和能干。

如果朝廷歧视某个地域的人，那么对来自这一地域的人所设下的选拔标准，一定会比较高。换句话说，出自这个区域的官员会平均地比其他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



地区的官员能干和诚实很多。

因此，当朝廷想要任命一位士子做官时，就会认为北方来的士子平均比南方的士子更为优秀。这项差异有多重要呢?

如果负责选拔的官员可以判断每位士子的忠诚度和才干，它一点也不重要。因为朝廷看重的应该是能力，而不是区域。如果能够判断能力和忠诚度，那么区域判别就是不相关的。

然而，即使书的封面并不会增加或者减少你从书中得到的信息，通过书的封面来决定要不要买，仍不失为理性的做法。同样的道理，如果能力和忠诚度很难考察，甚至成本很高，那么在任用时把区域和种族当成条件，就成了理性的做法，因为它们和素质有关。

信号理论指出，如果社会氛围歧视某个地区或者种族，那么聪明的选拔者就会反其道而行之，倾向于偏爱这个地区或种族。

大张旗鼓地发起反歧视行动，反而有可能会使形势恶化。我们假设士子的素质评分范围是从0分到10分，现在东晋朝廷的人事部门为了纠正区域歧视，特意规定，来自南方的士子要达到9分以上才能做官，而北方士子的最低标准是8.5分。

遗憾的是，如果很多人都知道这个政策，那么就会得到一个信号，更多的北方士子比南方的士子更愿意来参加选拔。

这样一来，又带来一个对士子来说是很不幸的影响，即便北方的士子的素质是10分而被选拔，也会因为上面这种信号的影响而无法突显他的优越性。因为包括皇帝在内的人们很难看出他们的才华或忠诚度，却可以轻易知道他们来自哪个区域，并据此加以判断他们的素质。

我们把目光投向今天的社会，同样条件的女生比男生更难找到工作，也是因为一个类似的怪圈。

假设有一个工作需要招人，可以是男士，也可以是女士。在胜任工作方面，男女的风险都一样。

然而，我国的《劳动法》规定：女职工在怀孕期，用人单位不得解除劳动合同。这也就意味着，如果雇佣了女士的话，在解除劳动关系时会

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

存在额外的麻烦。

然而，这样的保护性条款真的对女士有利吗？

抛开道德的考虑，雇主的一个理性选择当然是雇佣男士，因为将来不存在因为怀孕而无法解除劳动关系的麻烦。如果他不胜任的话，立马可以让他走人。基于这种考虑，女士就更难找到工作，除非她对工作的胜任高出男士一个级别。

表面上看来是为了消除地区歧视而做出的选拔政策，反而使要照顾的对象失去更高的评价；表面上看来对女士的保护条款，反而可能会使女士更难找到工作。所以，我们在考察一个决定也好，一个机制也好，不仅要有良好的出发点，还要有对双方选择的理性判断。

质保证书的真正作用

在南宋末年的湖州，有一个副州官名叫蹙材望。

元兵大举南犯，湖州危在旦夕。蹙材望面向临安，慷慨发誓："城在我在，城亡我亡。"并预先制作了一块锡牌子，上刻"大宋忠臣蹙材望"七字。另外，他在两锭大银上镌上几行小字："仁人君子，如果得到我的尸首，望代为掩埋。"然后他就把锡牌和银锭挂在胸前走街穿巷，痛哭流涕地遍告城中亲友百姓，表明他誓死报国的决心，人们见此悲壮举动，无不心酸。

几日后城陷。人们不见蹙材望，都以为他已经捐躯，只可怜一代忠臣死后连尸骨都找不到！可是没过两日，只见一位新州官身穿蒙古人的服装，骑在高头大马上，被随从前呼后拥开进城来。

挤在街边的人群里有眼尖的一眼就认出此人正是蹙材望。原来早在城陷前，他就偷偷溜出城投降了。

这样的故事，不仅在历史上，而且在我们的身边每天都在发生。如果抛开道德的谴责，"蹙材望们"所制作的"城在我在，城亡我亡"锡牌子，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



其实是一张用来骗取人们信任的“忠臣质量保证书”。

在市场上，大多数产品都会提供质量保证书和退费保证，因为它是承诺产品质量的有力信号。质量保证书的重要性，并不在于顾客真正需要维修的时候，而在于顾客决定是否购买的时候。

假设一位顾客来到汽车市场上，准备买一辆车。

市场上有两种车，一种是低质量的车，另一种是高质量的车。低质量的车将来会需要大量的维修，高质量的车则不需要多少维修。商家都有专业的技师，知道车的质量如何，但是顾客缺乏必要的专业知识，仅凭试开根本无从了解。

这时候，商家应不应该为高质量的车提供质量保证书呢？如果提供，顾客应不应该把它作为判断车的质量的依据呢？

如果商家知道车的质量确实很好，那么提供质量保证书并保证负担未来一定时期或者里程的维修成本是理性的。因为这样一个保证，成功地把自己同卖低质量车的商家区别开来。这是因为后者绝对不愿意提供质量保证书，他们知道这将意味着会负担一大笔钱。

从顾客的角度来说，相信质量保证书代表汽车不是低质量车是理性的。尽管可能他在未来一次都用不到质量保证书，但它的重要作用在于，发出了关于汽车质量的信号。

当然，除了质量保证书，在生活中还有很多类似质量保证书一样的信号，比如下面这个故事中的罚单。

交通警察在公路上截停一名汽车司机，一边写罚单一边对他说：“你在车速限制为50公里的地带超速至75公里。”

汽车司机苦笑着问道：“请你在罚单上改一下，写成我在车速限制为80公里的地带把车开到120公里行吗？我正想把这辆汽车卖掉！”

在我们开头的故事中，蹙材望之所以成功地骗过了人们，在很大程度上也是因为他的“忠臣质量保证书”。虽然是用于欺骗，但策略的效果却是成功的。

在《闻香识女人》这部电影里，主人公史法兰中校曾经是巴顿将军的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

副官，经历过战争和许多挫折，在一次意外事故中被炸瞎双眼。长期的失明生活使得史法兰中校对听觉和嗅觉异常敏感，甚至能靠闻对方的香水味道，识别其身高、发色乃至眼睛的颜色。

其实，这不仅是因为中校对生活的深刻感悟，还因为一个女人身上的香水味道确实可以成为表现自我的信号，而且聪明的女人都相信很多男人知道这一点。

不要被虚张声势所骗

东晋安帝复位后，刘裕掌握了朝中大权，他决定发动北伐。

公元409年，刘裕从建康出发，先出兵包围了南燕（十六国之一）的国都广固（今山东益都西北）。南燕的国主慕容超急了，向在北方势力比较大的后秦讨救兵。

后秦国主姚兴派一名使者到晋军大营去见刘裕，威胁说："燕国和我们秦国是友好邻国。我们已派出十万大军驻扎在洛阳。你们一定要逼燕国，我们不会坐视不救。"

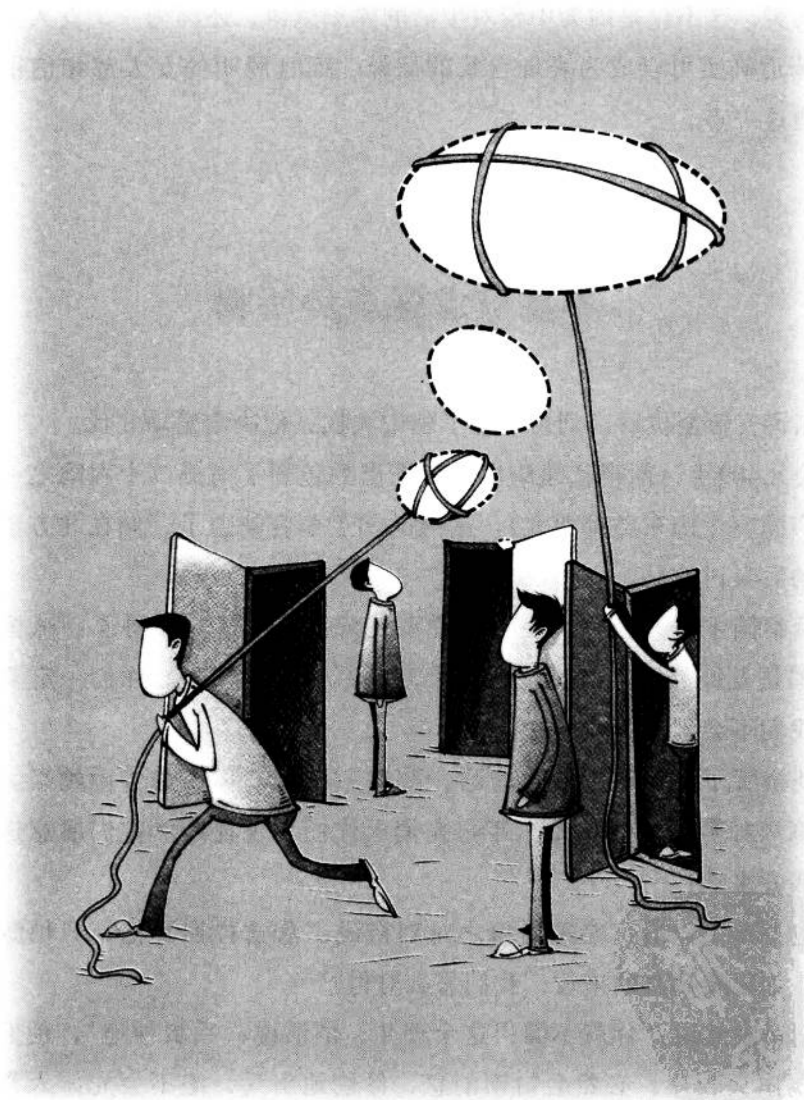
刘裕听了使者这番威胁的话，冷笑一声说："你回去告诉姚兴。我本来打算灭掉燕国之后休整三年再来消灭你们。现在既然你们愿意送上门来，那就来吧！"

使者走了以后，参军刘穆之对刘裕说："您这样回答他，只怕激怒了姚兴。如果秦兵真的来攻，我们怎么对付？"

刘裕泰然说："你就不懂得这个理儿，俗话说：'兵贵神速'，他们如果真的要出兵救燕，必然会封锁消息，偷偷地出兵，绝不会先派人警告我们。既然警告，恰恰说明姚兴在虚张声势，吓唬我们。我看他自己也顾不过来，哪有什么能力救人呢。"

不出刘裕所料，那时候后秦正跟另一个小国——夏国互相攻打，还吃

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了败仗，更谈不上出兵救南燕。没有多久，刘裕就把南燕消灭了。

博弈的过程，实际上也是相互揣摩与试探的过程。在多数情况下，阻止竞争对手获得有用的信息是理性的策略。刘裕恰恰是基于这一点的认识，判断姚兴的反常举动，不过是试图发出干扰信号。

我们来分析一下这个过程。

姚兴在接到南燕的求救以后，并不知道刘裕是否真的是会在后秦插手的情况下继续用兵。为了达到阻止刘裕用兵的目的，姚兴发出了自己一定插手的干扰信号。

发出这种信号是正确的策略吗？

如果你通过暗中做手脚，以虚张声势的方法导致对手罢手，那么在竞争中算是占到了上风。但是问题在于，你在发出信号的时候，对手也在观察这种信号的真实意图。如果在做手脚的时候被对手发现了，情况会怎么样？

对于姚兴来说，在自顾不暇的情况下派使者发出威胁的信号，似乎可以让刘裕搞不清楚到底要面对多少敌人。

不过，要判断效果如何，却要看刘裕在没有任何信息的情况下会怎么做。

假如刘裕已经下定决心要扫平南燕，那么有90%的可能性会继续用兵。后秦是否会出兵只是考虑战争进度的一个因素。在这种情况下，姚兴进行如此明显的信号干扰，显然会更加坚定刘裕继续用兵的决心。

而假设刘裕由于各种原因，已经准备从南燕撤兵，后秦是否会出兵救援只是他判断南燕是不是已经脆弱到难以支撑的因素。在这种情况下，姚兴的威胁信号会不会有效地促使其撤兵呢？

十分遗憾的是，如果刘裕真的已经准备撤兵，姚兴如此大张旗鼓地进行干扰，反而会适得其反。因为这种信号反而使他得到了十分宝贵的信息，发现南燕已经十分脆弱，而且后秦也十分害怕。这样他反而会停止撤兵，而继续进攻。也就是说，姚兴的干扰信号，无论在哪种情况下都无法阻止刘裕继续用兵。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



不过，这并不是说发出干扰信号没有一点用处。如果刘裕是同时发兵几路来北伐，需要得到多方面的信号，那么干扰信号就可能使他不知道先攻哪一路最为有利，从而很难制定出进攻的策略和路线。也就是说，如果你的对手面临的只是攻还是退的二元选择，你的干扰信号很难发挥效用。因为无论他的决心如何，这种信号干扰都会告诉他，继续进攻是理性的选择。而如果对手的进攻是多方向的，战略选择是多元的，那么信号干扰就会奏效，因为它虽然会透露出你的担心，但同时会使对手无法决定具体的进攻路线。

有这样一个故事，说的是一名交警把警车停在一家以客人酗酒而闻名的酒吧外面，准备随时逮捕那些酒后驾车的司机。

一会儿，他看见一个年轻人摇摇晃晃地从酒吧里走了出来，费了半天劲才找到自己的车钻了进去，然后开始发动汽车。警察得意地点了点头，全神贯注地观察着那个年轻人，准备随时出击。

然而，他却全然没有发觉酒吧里陆续有不少人出来，开着车离开了。等到停车场上的汽车几乎全部走完了，那个年轻人还没有把车发动起来。这名警察实在忍无可忍，冲过去把那个年轻人从驾驶室里揪了出来，对他进行酒精测试。

然而测试结果令人震惊，酒精含量是0。警察怒气冲冲地要那个年轻人解释这一切，年轻人笑着说:“今天我的任务是负责吸引你的注意。”

这个局的主谋一定是一位博弈论高手，因为他知道：警察既然来了，信号干扰是难以让他离开的，不过因为他要逮的并不是某一个具体的司机，让年轻人装作酒鬼来虚张声势，却可以成功地干扰他的攻击方向。

盲从也有理性的一面

法布尔是世界著名的昆虫学家，他曾经仔细观察松树行列毛虫的行进行为，并以它们为对象进行了一系列的实验。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他先将毛虫队长移走，结果排在它后面的那一只立刻主动补位，成为新的队长。接着他切断它们的行列，观察会产生什么影响。结果行列虽被切成两队，但后面那一队的队长就会到处闻、到处找，只要追上前面，两队又会合二而为一。

在他所做的试验中，最有意思的一个是引诱毛毛虫走上一个花盆的边缘。毛毛虫一走上花盆就不断沿着边缘前进，当然它们仍然不忘一面行进一面吐丝。它们的速度有时快有时慢，平均1分钟走9厘米。

令法布尔惊讶的是，这群毛毛虫当天在花盆边缘一直走到精疲力竭才停顿下来，期间它们曾经稍作休息，但是没吃也没喝，连续走了10多个小时。第二天它们还是埋着头继续走，第三天依然如此，就这么没头没脑地走着、走着，整整走了一个星期。

到了第八天，终于有一只毛毛虫突破困境，走出队伍爬下花盆。当晚，所有的毛毛虫才在那一只毛毛虫英明的领导之下重返家园。

法布尔粗略地估算了一下，扣除它们休息的时间，它们在花盆上绕圈子的时间约有84个小时，以每分钟9厘米的速度算来，这7天下来，它们共走了454米，绕行花盆330圈。

行列毛虫的排队行为当然有一定的功用。不过对它们有了认识之后，原来对行列毛虫听话、守纪律的观感全然消失，只觉得它们既顽固又愚昧，除了用“盲从”两个字来形容之外，似乎找不到更好的词了。

这个故事跟我们有什么关系呢？

关系可是很大的。放眼望去，我们的身边也充满了这样的毛毛虫队伍。问题在于，这样做真的就是“盲从”吗？

从博弈论的角度来考虑，并不尽然。这样做在很多情况下是理性的，而且是一种较优的生活策略。

我们来到一个完全陌生的地方旅游，怎样选择就餐的餐厅呢？

如果时间充裕，你是到门可罗雀的餐厅去吃，还是到一个门外排着长队的餐厅去排队等待呢？

如果你的口味与多数人并没有多大的差异，那么你在门外排长队的餐

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



厅等位子是明智的。因为这个长队所传达的信息，就是多数人都觉得这家餐厅不错，其中也包括曾经在这个餐厅用过餐的回头客。也就是说，门口的长队可以为餐厅提供其受欢迎程度的有用信号。当然，这种信号有时会受到干扰，因为有些聪明的餐厅老板会故意制造位子紧缺的假象，或者故意把很多座位隔起来，或者用虚假的订位来限制供应。

有一个美国人开车自驾游，在亚拉巴马州临界乔治亚州的加油站前，看到一串等着加油的车，并且看到了一幅广告："前行两里即为乔治亚州，加油啊，朋友！切勿错过每加仑一块二毛九的最后机会。"

这人赶紧排好队，等了好长时间才排到，等加满汽油后付账时，他好奇地问收账的店员："乔治亚州那边一加仑卖多少钱？"

店员神色自若地回答："九毛八。"

这是一个吃饭和加油的问题，还有一个在当前的经济萧条中更现实的问题：银行门外的长队。

假设你在一家银行有存款，而且这家银行的信用一向良好。然而有一天，你却发现这家银行的门前排起了提款的长队，此时你应该怎么办？

这个长队所传达的信息是，银行可能出现了危机。你的理性选择应该是马上排队，以便在银行的现金被取光之前把自己的钱取出来。因为如果银行真的出现了危机，其资金只够付给80%的存款。这样，大家都发现银行无力还款，就会想在银行倒闭前把钱拿回来。理论上说，只要存款人都这么想，队伍会越来越长，银行的存款一定会告急，而且一定有20%的存款人会血本无归。因此，为了避免成为取不到钱的20%，你一定要去排队。

在很多情况下，你知道如果没有这么多立刻取款的人，银行的周转是根本没有危机的，你是不是应该顾全大局不再取出自己的款呢？

假设银行的现金只够支付80%的存款，其余的资金则已经用于贷款。如果没有提款的"长龙"，支付所有的存款没有问题。可是，如果存款人都希望立刻提款，银行就必须赔钱赎回贷款，这样它就会遭受巨额亏损，有一部分存户就会取不到钱。在这种情况下，你的理性策略仍然是去排

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

队把钱取出来。

因此，如果在银行外排队的人潮已经出现，无论你知道传言是否真的存在，你也应该跟着去排队。

在吃饭、取款和其他很多环境中，排队本身就有需要排队的理由，而且这个理由很理性，也很充分。群体中的危机有自我实现的机制，在信号刚刚出现的时候，不要认为自己比别人更高尚、更有远见，也不要忌讳自己是不是“盲从”的毛毛虫。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第4章

辕门射戟：发出信号的策略

你不是说爱是不需要语言的吗?

——影片《那小子真帅》台词

沉默是一种劣势策略

元朝时，有一个叫宣彦昭的人担任平阳州判官。

有一天下大雨，有一个当地百姓与一个士卒争夺一把伞，他们都说伞是自己的，双方吵闹到宣彦昭的面前。

宣彦昭听了事情的原委以后，立即下令将伞一撕为二，每人一半，然后把二人一齐赶了出去。等二人走出门，他又派一个部下悄悄跟随在后面。那个部下发现，那个士卒气愤得不得了，喋喋不休地在那儿抱怨，而那个百姓却一言不发地沉默着。

这个部下于是把看到的情况告诉了宣彦昭。宣彦昭听了以后，马上下令把二人再带回来，直接下令对那个百姓处以杖刑，并买伞赔偿给那个士卒。

在这个故事里，那个企图骗人伞的百姓也许不明白自己为何暴露。实际上，他倒霉就倒霉在不懂得这样一个道理：沉默可以成为很有力的信号。

不过，这个故事也说明了一个道理：当我们处于博弈中时，信号理论

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

往往决定了我们无法保持沉默。因为沉默所传达的某种信息，可能表明局面对我们很不利。

也就是说，在博弈当中，“清者自清，浊者自浊”的策略是不恰当的。仅仅相信公道自在人心，并不足以改变自己在博弈中的地位。

在政治学上，有一个理论叫做“沉默的螺旋”。这种理论指出，如果一个人感觉到他的意见是少数的，他比较不会表达出来，因为害怕被多数的一方报复或孤立。

该理论的提出者伊丽莎白·诺尔-纽曼指出：由于我们只能直接观察整个公众群体中的一小部分（经常是通过媒体），媒体就在决定什么是社会主流意见中占据重要地位。随着主流意见在媒体上占据了与其相称的比例，持少数意见的人表达自己观点的可能性逐渐降低。相反的，如果一个人感到自己的立场正在为公众所接受，他就会变得更加勇于表达自己。这就是“沉默的螺旋”。

从博弈论的角度来看，主流意见与少数意见之争，事实上就是一场对优势地位的争夺。这个“沉默的螺旋”之所以出现，或者说少数意见越来越被忽视，其背后有这样一个简单的推理：如果你认为自己是对的，为什么不表达出来呢?

晚饭后，母亲和女儿一块儿洗碗盘，父亲和儿子在客厅看电视。

忽然，厨房里传来盘子着地摔碎的脆响，然后一片沉寂。

儿子立即对父亲说：“这一定是妈妈摔破的!”

父亲惊奇地问：“你怎么知道?”

儿子轻描淡写地回答：“她今天没有骂人。”

沉默所传达的信息是丰富的，类似的博弈每天都在我们的身边发生着。

我们都知道，现在大家都关注无污染的安全、优质和有营养的绿色食品。现在假设市场上的食品有两种：一种是绿色产品，另一种是非绿色食品。

在一些小食品店里，我们可以看到一些产品标有绿色食品的标签，另

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



外一些产品则没有标。由于绿色食品是经过专门机构认定的，我们假定这种认定有公信力，那么一种安全、优质和有营养的食品，贴上绿色食品的标签显然是有利的。

在这场博弈中，如果多数人都关注食品是否绿色，那么食品的生产商没有沉默的空间：当他的产品没有绿色食品的标签时，顾客理所当然地假定产品不是安全、优质和有营养的。就算这个标签在市场上已经十分普遍，他仍然应该选择标识出来。从长远来看，所有的食品都会被贴上绿色食品的标签。不过我们不用担心，在这种情况出现之前，一定会有标明更高品质的标签出现。

无论是推销自己还是推销食品，对自己有利好的特征一定要标示出来。如果不标示出来，我们就要假定其品质低于平均的水平。

在国外的警匪片中，我们经常看到这样的情节，警员在逮捕嫌疑犯的时候，总是要庄严地说："你有权保持沉默，但是你所说的一切都将成为公堂证供。"

在一次聚会中，前NBA著名球星威廉姆斯的司机被发现死于枪伤。而种种证据表明威廉姆斯是最大的嫌疑人，当时这位司机可能正在偷窃威廉姆斯的物品。而威廉姆斯的律师请求大陪审团驳回对威廉姆斯的谋杀指控，原因主要在于警方在怀疑威廉姆斯射杀了他的司机而将他逮捕时，并没有告知威廉姆斯有保持沉默的权利。

同此可见，这套"陈词滥调"是事关结果的严肃程序。但是从博弈论的角度来看，嫌疑人"保持沉默"真的会对自己有利吗？

答案是否定的。因为理性的人都会推断，无论是在法庭上还是在法庭外，如果他保持沉默，他一定是认为开口对自己不利。在这种情况下，他的沉默会让理性的人产生对他不利的联想。

中国的读书人一般比较推崇"风流不在谈锋健，袖手无言兴味长"的为人风格，认为这是一种境界。但是在博弈当中，这种境界却可能是一种显示你尴尬处境的劣势策略。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

信号使对手退却

三国时，刘备遭了曹操的算计，让吕布占了徐州，只得屯军于小沛。袁术为报前仇，派纪灵领兵数万攻打小沛。

这时刘备刚起事不久，缺兵少将，难以对敌，只好写信向吕布求救。袁术担心在徐州的吕布会救援刘备，派人给吕布送去粮草和密信，要吕布按兵不动。

吕布收了袁术的粮草，又收了刘备的求援信，他想：我若不救刘备，袁术得逞后我也危险；若我救刘备，袁术必恨我。于是，吕布让人把刘备和纪灵同时请来赴宴。宴会上，吕布坐在刘备和纪灵中间，吩咐开宴。刚吃几盏酒，吕布说："看在我的面上，你两家不要打了。"

纪灵不肯，愤愤不平，那边张飞也喊叫着要打要杀。吕布眉头一皱，拍案而起："把我的画戟拿来！"

刘备和纪灵等人全都吓了一跳。吕布端起酒盏一饮而尽，说道："我把画戟插到辕门外一百五十步的地方，如果我一箭射中画戟的枝尖，你们两家就不要打了。如果我射不中，打不打我就不管了。"

纪灵希望吕布射不中，而刘备希望能射中。吕布叫人端上酒来，饮毕，取出弓箭，搭箭拉弦。他大喊一声"着"，那支箭"嗖"的一声飞出去，不偏不倚正中画戟的枝尖。吕布把弓向旁边的地上一扔，呵呵大笑着说："看来老天也不愿意让你们打仗啊！"

一场厮杀就此烟消云散。很多朋友读《三国演义》时，都很佩服吕布的精湛箭法平息了刀兵之灾。而事实上，辕门射戟更是一个经典的博弈论案例，精湛的箭法只是一种信号，使得纪灵不得不收兵复命。

对于武艺高强的吕布来说，射中戟尖比出兵在战场上击败纪灵的军队所花费的力量要少得多。这一动作就是让纪灵明白，自己可以轻而易举地击败他。而从纪灵的角度来说，假如他通过这场箭术表演认识到与吕

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



布交手弊大于利（特别是对自己的生命来说），那么退兵就是一种理性的选择。

通过发出信号来避免厮杀，甚至会演化出某些特征来成为发出某些信息的信号，在自然界的动物身上也是十分常见的。

比如说，当瞪羚看见猎豹在逼近时，为了避免被吃掉，它应该首先想到逃跑。然而动物学家通过观察发现，在这种危急关头，瞪羚反而经常会做出往空中跳18英寸的动作。

这种似乎是浪费时间的行为，其实并不是无用功。这是一种发出信号的行为，瞪羚是想通过这种动作来告诉猎豹，自己可以轻易地摆脱猎豹的追逐。也就是说，瞪羚凭借跳跃的招数，使自己与其他不灵敏的动物区别开来，告诉猎豹不要浪费体力来试图扑杀它。

从猎豹的角度来说，它要判断猎物的体能究竟怎么样，只能通过观察猎物的表现来完成。假设它没有机会抓到可以跳这么高的瞪羚的话，不去追捕起跳的瞪羚就是理性的策略。而这样一来，因为瞪羚跳几下所花费的体力比逃避猎豹追捕要少得多，因此，跳跃在进化上就是一种十分明智的策略，和辕门射戟的策略有异曲同工之妙。

实际上，我们在生活中也可以利用这种策略来阻止潜在的对手，无论是在爱情上还是商业上。

旅美作家王鼎钧在他的作品中讲了这样一个小故事。

一位美女周围有许多强健聪明的男子窥伺。一天，她对一位求婚者说："你得先到阿尔卑斯山上的雪窟里采一朵红花回来。"

求婚者问："你知道吗？我很可能因此粉身碎骨。"

美女说："我知道！"

求婚者于是裹粮入山，几次在大风雪中绝处逢生，最后竭力攀上悬崖峭壁，摘到了一朵红花。洞房花烛夜，新郎提出久悬心中的问题："你为什么一定要我冒那么大的危险？"

新娘回答说："我爱你，想嫁你，可是你会有许多情敌，他们一定想尽办法陷害你，除非你能做他们绝对办不到的事，削弱或者铲除他们的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

嫉妒心。”

有时，我们使用辕门射戟的策略，并不一定需要不同寻常的的本领，而只需要比对手多一点胆量和决心，并且策略性地运用它们。

假设你是一个大学男生，正在追求同班的一个女生。可是当你们交往了一段时间以后，另外一个男生也开始向这个女生发起攻势。在这种情况下，你应该怎么办呢?

假如你有一定的把握肯定对手竞争不过你，不过不幸的是你并不能让对手信服这一点。因为交女朋友是一个需要花费成本的事业，即便是一个比你更弱的对手来参与竞争，成本也会大大增加，此时，你一定希望有一种策略，能够让对手知难而退。

在正常情况下，如果你在对手已经发起攻势时，反而减少了与她在一起的时间和赠送礼物，如果对手有长期存在的机会，这种策略必然是灾难性的。因此，一般的男生在遇到爱情的竞争对手时，都会下意识地多花费一些时间来与那个女生相处，还会给她很多的惊喜（包括礼物），以免她另投怀抱。

然而，辕门射戟的策略却提醒我们，如果你对你和那个女生之间的感情有足够的信心，认为就算你不投入更多的时间和金钱来追求，对手也没有得手的机会，那么减少投入反而是一种十分理性的策略。因为这向对手传递了一个信号：即使在你不那么投入的时候他都没有办法胜过你，那么等你重新增加投入时，他更是毫无获胜的希望。这时，故意减少陪女友的时间和其他投入，就可以起到辕门射戟或瞪羚向空中跳的效果，如此优异和自信的表现，应该可以吓退可能的竞争者。

同样的道理，如果我们把对女友的争夺，置换为对顾客的争夺，上述竞争策略同样有很大的效用。不信吗，仔细想想。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



“易妻为妾”的信号博弈

在《聊斋志异》中，有这样一个读来饶有趣味的心理战故事。

这篇故事的题目是《恒娘》，故事写洪大业有一妻一妾，妻子朱氏比小妾宝带漂亮，可是洪大业偏偏喜欢小妾。朱氏经常抱怨，洪大业反而更加疏远朱氏。

不久，朱氏发现新搬来的邻居家的妻子恒娘（实际上是狐仙）相貌平平，但小妾很漂亮，可那家男人却只喜欢恒娘。于是朱氏登门向恒娘请教固宠之术，恒娘教给朱氏“易妻为妾”的方法：“你回去之后，不但不要约束他去小妾那里，还要送他去，撵他去。即使他来找你，你也不要让他进屋。一个月后你再来，到时候我再告诉你接下来该怎么做。”

朱氏照计而行，任凭丈夫跟小妾双宿双飞，而自己离得远远的。

第二个月，恒娘让朱氏把自己的妆都卸了，不再穿漂亮衣服，故意不梳不洗，每天蓬头垢面的和下人一起纺线织布，什么都不管不问。洪大业让宝带去帮忙，朱氏也不让。

这样干了一个月家务以后，恒娘突然亲自给朱氏穿上美丽的时装，梳上新式的发髻，穿上时髦的绣鞋，又教朱氏如何秋波送娇，巧笑传情。并嘱咐她说：“你回家后，跟你丈夫打个照面就早早关门睡觉，他来敲门你就当没听见。找你三次，你让他进去一次就可以了。他平时要是跟你套近乎，你也不许。这样过半个月你再来。”

朱氏光彩照人地回了家，天没黑就去睡了。洪大业傍晚果然来敲门。朱氏任凭他敲，就是不起来，洪大业闷闷地走了。

第二天下午，太阳刚下山，洪大业就到朱氏的房里，坐着不走。晚上，洪大业感觉和朱氏好像新婚一般，恩爱非常。洪大业说明天晚上再来，朱氏不答应；洪大业再三求情，朱氏才恩准他三天来一次。

朱氏成功地打败了小妾，却不明白其中的原因。恒娘告诉她：“人情

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

厌旧而喜新，重难而轻易，丈夫喜欢妾，不是因为她漂亮，而是因为她难到手，有新鲜感。如果你放开他，让他畅所欲为，人总是吃得饱饱的，山珍海味也会吃够，更不用说野菜汤了。”

朱氏又问：“后来让我把自己弄得很难看，然后又突然盛装，为什么？”

恒娘说：“你不起眼，他不留意你，就好像久别；你忽然盛装出现，对他就好像久别重逢，他自然会特别喜欢你。偏偏这时候，你不让他轻易到手，这样形势就反过来了，小妾成了旧的，而你是新的，小妾成了容易得到的，而你反而成了很难得到的。这就是易妻为妾之法。”

这个故事里的“易妻为妾”和《红楼梦》里凤姐算计尤二姐、《金瓶梅》里潘金莲算计李瓶儿一样，都是古代社会妻妾之争的策略。它之所以比后二者高明，是因为恒娘的策略可以神不知鬼不觉地来个妻妾换位，不战而屈人之兵。

实际上，对于这个心理策略，我们稍加观察一下自己身边就可以心领神会。

对于一个女孩子来说，在名花有主之前可能是很多人追求的对象，可是一旦名花有主之后，得到的人反而会失去以往的动力和热情。这是一种司空见惯的心理现象：因为得不到，所以才想要，当得手以后，反而不珍惜了。

虽然小说家总是喜欢把男女主人公弄到一张床上结束，但床既是爱情的摇篮，也是爱情的坟墓。

这一点从博弈论的角度来解释是再明白不过了：一旦得到被追求者的正面回应，追求者失去兴趣实际上是一种理性的表现。因为这个回应信号表示她（或他）找不到比追求者更好的对象，因此如果被追求者操之过急，反而会降低对方兴趣，使其评价下降。

也正因如此，一些聪明的女孩在公共场合中，往往会假装不认识曾经有过交往的男人。这是一种交际策略。因为这样会刺激她们假装不认识的男人，也就相当于发出一个信号：她有很多供选择的男人，因此不需

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



要把他们一一记住。

当然，类似的策略女人能用，男人同样可以使用。下面故事中的这个士兵，就深得其中技巧。

一个在前线打仗的士兵收到家乡女友的绝交信，说她要和一位商人结婚，并请这位士兵寄还她以前送给他的照片。

士兵想了想，便从战友那里借来二三十张女人的照片，连同他女友的照片一同装进一只木箱，寄给了她。女友接到木箱后，发现箱子里有一张纸条，上面写着："请你挑出自己的照片，其余的务必寄回！"

压力下的信号与真相

明朝时，惠州有姐妹两个嫁给相邻的两家，姐姐长期不孕，妹妹却生了个男孩。姐姐后来偷走了妹妹生的男孩。妹妹得知后，向姐姐索要孩子，可姐姐拒不承认，结果两人闹上公堂。

当时，陈祥在惠州任职。他接到案件后，故意自言自语："这个孩子是祸根，一定要杀了这个孩子，才能了结两家的事端。"

他让衙役在公堂上放了一口大缸，盛满水，暗地告诉一个衙役小心看着孩子。然后，他让人带出两个妇人说："我为你们淹死这个小孩子，来排解你们姐妹间的纠纷。"

随后，他下令左右把孩子投入水中，同时将两名妇人放开。结果妹妹大惊失色，奋不顾身地去救孩子而摔在堂下，姐姐竟然无动于衷。陈祥即刻下令衙役住手，然后把孩子判给妹妹，而对姐姐施以杖刑。

这个故事告诉我们：当人们遇到压力时，有时候会不经意地透露出实情。为了得到对方的真实信息，采取这种战术很有效。

中国古代的姜子牙曾经提出过"观人八法"——

武王曰："何以知之？"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

太公曰："知之有八徵：
①问之以言，以观其祥；
②穷之以辞，以观其变；
③与之间谍，以观其诚；
④明白显问，以观起德；
⑤使之以财，以观其廉；
⑥试之以色，以观其贞；
⑦告之以难，以观其勇；
⑧醉之以酒，以观其态。"

从博弈论的角度来看，这八种方法，最核心的思想就是通过提供外界环境的刺激，对受试者进行压力测试，从而看他的反应。无论是酒、女色还是难题，其实都可以形成一种压力。

有意思的是，三国时期的诸葛亮也提出了观察人才信息的七条标准，其核心思想与姜子牙的"八法"大同小异，不过在表述上则更为明晰：

①"间之以是非而观其志"，即有意用是非去试探他，看是否有坚定的意志和高尚的情操；
②"穷之以辞辩而观其变"，即用言词来同他辩论，看他是否有应变的智慧；
③"咨之以智谋而观其识"，即向他请教智谋，看他是否有真知灼见；
④"告之祸难而观其勇"，即告诉他有祸难，看他是否有敢于赴难的勇敢精神；
⑤"醉之以酒以观其性"，即用酒把他灌醉，看他是否失态而丧失人的本性；
⑥"临之以利以观其廉"，即用利去引诱他，看他是否廉洁；
⑦"期之以事而观其信"，即限期叫他完成某件事情，看他是否守信用。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



中国古人这种通过施加压力来了解信息的方法，在现代生活中的运用也很广泛。比如在面试时向应聘者提出非常尖锐的问题，观察他是否有应付压力的办法。

有一个故事说，有一个城市公开招聘市长助理，要求必须是个有勇气的男士。

第一个人被市长带到一个房间，地板上洒满了碎玻璃。他被要求脱掉鞋子，将里面桌子上的一份登记表取出来。此人赤脚踩过尖锐的碎玻璃，完成了任务。

第二个人被带到一道锁着的房门前，要求把门弄开，取出里面的一张登记表。此人二话不说，马上低下头撞门。撞了几十下以后，这道门终于开了，头破血流的他也顺利地取到了登记表。

最后一个人被带到一个房间，并被要求从屋里的一个老人手里把表抢过来，如果他不给就用武力。这个人惊讶地转过头："为什么要这样做?"

市长两眼咄咄的逼视着他："不为什么，这是命令!"

这个应试者与市长对视了一秒钟，摇头说："这太疯狂了，怎么能打老人呢?!"

说完，他转过身就要离开。但是市长却叫住了他，并宣布他被录取了。

市长说："真正有勇气的男子汉不会选择唯命是从，做出没有道理的牺牲。他不仅懂得服从，更懂得反抗，懂得什么才是值得为之努力和献身的东西。"

对那些伤筋动骨的应试者来说，他们在权威和职位的压力之下屈服，也就证明自己不是一个真正有勇气的男人。而身上一点伤也没有的那个人，反而在瞬间证明了自己对于市长的价值，因而成功地获得了这个职位。

就如景春和孟子在辩论谁是大丈夫时一样，景春说："公孙衍和张仪，难道不是大丈夫吗！他们一怒就可以让天下诸侯恐惧，安居就可以让天下太平。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

孟子说:“这怎能算是大丈夫呢？居天下之广居，立天下之正位，行天下之大道；得志与民由之，不得志独行其道；富贵不能淫，贫贱不能移，威武不能屈：此之谓大丈夫。”

上面这位市长所要的男子汉，就是孟子所说的大丈夫。他比孟子的高明之处在于不仅懂得什么是男子汉，而且知道怎样辨别男子汉。这就是博弈论的智慧。

此外，我们在进行谈判时，也可以运用这个招数。

例如，你要装修几套房子，可是担心施工方偷工减料。这时你就可以使出这个招数，对他说，由于其中一套对自己十分重要，绝不能有任何瑕疵，如果他先装修好这一套，并且尽可能完美的话，你会给他加几千元钱。

如果对方不是太机敏，他很可能就会照办。这样一来，你就知道了对方的真正水平，并且有了对比的样板。

这种策略成功的关键因素，除了压力以外，还有一点不可或缺，那就是要使对方必须在瞬间做出反应。只有这样，才可能使其透露出真实的信息。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 5 章

看人下菜碟：信号与机制设计

当我们没有得到正确答案时，那只是因为我们问错了问题。

——影片《美国 X 档案》台词

根据反应来甄别对手

一位老板向新来的伙计面授机宜。他说——

如果顾客走进店来问："眼镜多少钱？"

你就告诉他"100 元……"。这时，如果你看到顾客没有皱眉或者说贵，那么你就接着对他说"这是镜片的价钱。"

如果这时，顾客仍然没有说贵，那么你再接着告诉他："一只的价钱。"

这位老板在这里向伙计所传授的，实际上是自选择的策略。

现实中参与者之间的信息一般是不对称的。有时候，拥有私人信息的一方有积极性通过一定的行动向另一方传递自己的私人信息，但有时候他们没有积极性或没有有效的办法传递自己的私人信息。在这种情况下，没有私人信息的一方，就要通过机制设计，使得有私人信息的一方透露自己的私人信息。

由于不同的客户愿对同样的产品付出不同的价钱，所以如果你对每个人都制定同样的价格，就会减少你的利润。价格歧视就是对不同的客户

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

索取不同的价格，并因此能增加你的利润。

假设 A 愿意花 20 元买你的产品，而 B 只愿意付 15 元。如果你不执行价格歧视，那么对两个人你都只能卖 15 元，这也是你所能获得的最大收入。通过价格歧视，你就可以以 20 元的价格把产品卖给 A，同时以 15 元的价格卖给 B，这样就可从 A 的身上多获得 5 元。

中国传统文化中的“童叟无欺”并不是使利益最大化的策略。需要巧妙地发现每一个客户最多愿意花多少钱来买你的产品，然后再按照他这个金额来要价，才是使自己赚到更多钱的方法。

在现代文明社会，获取选票和高额利润都不能依靠强制的手段，怎么办呢？就这就要用到机制设计。机制设计是一种特殊的不完全信息博弈，透过激励相容与信息披露的策略，达到期望效用的极大化，进而达到自己的目标。

机制设计理论在生活中的应用十分广泛，包括在拍卖、投票、谈判等领域都有一席之地。事实上，政治家和商家都经常利用机制设计来甄别不同的人，通过让他们自选择成不同的群体，用截然不同的交易方式和价格来区别对待他们，来提高自己的收益。高价卖给你不是因为歧视你，而是因为你容易接受高价。

同样的策略，可以运用到很多领域当中，包括日常生活中的一些小事。

张三与李四一起看电影张三发现前面坐了个光头，就对李四说：“打赌五佰；我去打那个光头却不被他骂！”

李四想没有可能，就赌了。只见张三走到前面，“啪”就往那光头头上一打，并说：“小王啊！这么巧，也来看电影！”

光头说：“先生，我不是小王耶！”

“啊？你不是小王？喔！对不起我认错人了”

就这样，张三就赚到了500元。没多久，张三又说：“信不信我再去打他一次还不被骂！赌500元！”

李四想：没有人无辜被陌生人打两次不翻脸的，就赌了！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



只见张三走到前面,“啪”就往那光头头上一打，并说:“小王啊！这么巧，也来看电影!”

光头说:“先生，我不是小王耶!”

“啊？你不是小王？喔！对不起我认错人了”

就这样，张三就又赚到了500元。

没多久，张三又说了:“信不信我再去打他一次仍旧不被骂！赌500元!”

李四想没有人无辜被陌生人打三次还不翻脸的，赌就赌吧!

张三走到前面，又往那光头头上拍了一下说:“小王啊！别这样嘛！只不过欠我几万元就装作不认识我了啊!”

光头虽然很恼火，也只能说:“先生！我真的不是啊！你认错了!”

张三:“……真对不起啊！电影院太黑了，所以……对不起!”

又给张三赚了500元！这个光头越想越不爽，就换了一个位子，以免又无辜被打。张三看到以后，笑着对李四说:“好啦！给你个机会还本！赌1000元，我再去打他一次还不被骂!”

李四惊讶地跳起来:“这哪有可能！你不被打就偷笑了，好！我赌了!”

张三就站了起来往前走到光头旁，又“啪”的一声打了他一下，然后说:“小王啊！原来你坐这啊！我还把坐在那边那个光头认成你了!”

在这个故事中，张三成功的关键其实并不在于他随机应变的巧妙说词。他成功的关键在于：通过光头的第一次反应，他就已经确定这个人属于息事宁人而不是性格暴躁的那种类型。

吃回扣背后的潜规则

天堂入口处的牌楼已经坏了好久了，看守天堂大门的天使很伤脑筋。有一天，天堂门口来了三个人，分别是木匠、水电工和承包商，他们是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

天使约来谈判修理天堂大门的。

天使先问木匠的意见。木匠就说了："我可以帮你把天堂入口的牌楼修理好，保证坚固耐用，只收你5000元！"

天使又问水电工的意见，水电工回答："我能够把天堂的入口布置得美轮美奂，只要装上一些管线和灯泡，只收你5000元！"

天使最后转头问承包商的意见。承包商一脸笑容地回答道："只要你给我2万元，我保证天堂入口的牌楼不只坚固耐用，而且美轮美奂，可以与拉斯维加斯的赌场相媲美！！"

天使听完马上向承包商抗议："木匠和水电工的工资加起来也不过1万元，怎么你却要2万元！"

承包商回答："简单啊，2万元的预算，5000元给木匠，5000元给水电工，剩下来的1万元，5000元归你，5000元给我，不就解决啦！？"

于是，天使和承包商达成了协议。

天使最后之所以选择了比较贵的报价，原因就在于他所花的并不是他的钱。事实上，类似的故事在生活中每天都在发生。

人民网曾经登载了一条消息，说是北京石景山区一家新开业的外资加油站，出现了车主排队加油的火爆场面。一打听，原因是这家加油站在一定的时限内将油价下调0.5元。乍一看，每升只降0.5元微不足道，可令人感兴趣的是，排队加"便宜油"的多是私家车。这说明，能够花一二十万元买车的"有车族"，对油价还是很在乎的。

但是也有对"便宜油"不感兴趣的，那就是公车。不仅如此，很多加油站还为公车司机提供多开发票、把买饮料的钱开成油费等"好处"。实际上，公车跟油站之间的所进行的，也是一个天使与承包商之间的类似博弈。

假设你是一个司机，有两个油站可以选择，第一个相对便宜，但第二个给个人所提供的"好处"则比较大。如果是你自己付钱，你十有八九会到较便宜的油站加油。可是，如果是给公车加油，但油站额外提供的好处归你，你会拒绝这些好处吗？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



如果你是一个油站负责人，当有司机可以花别人的钱来加油时，用一些小恩小惠来收买他们是很划算的事。如果花自己的500元，那么所买的东西最少要值500元，你才会用花掉这些钱。不过，如果你是用公家的钱买东西，就可能愿意花800元以上，以换取区区20元的好处。

《华尔街日报》曾经刊登一篇文章，反映为航空公司提供燃料的商家贿赂飞行员的情形，这与油站贿赂公车司机的情形大同小异。

由于公司的飞机可以在沿途好几个机场补充燃料，所以它们之间的竞争很激烈。提供燃料的公司都知道，航空公司只负责出油钱，要去哪里补充燃料由飞行员自行决定。

无论是加油站提供好处给公车司机，还是燃料公司送赠品给飞行员，尽管有时已经成为一种潜规则，但他们仍然会三缄其口。由此可见，双方都很了解所进行的博弈。所以，这种潜规则能够长期存在的机制就在于"自选择"的机制：凡是经常来加油的公车司机或者飞行员，都是愿意接受好处的。

善行更需要好的机制

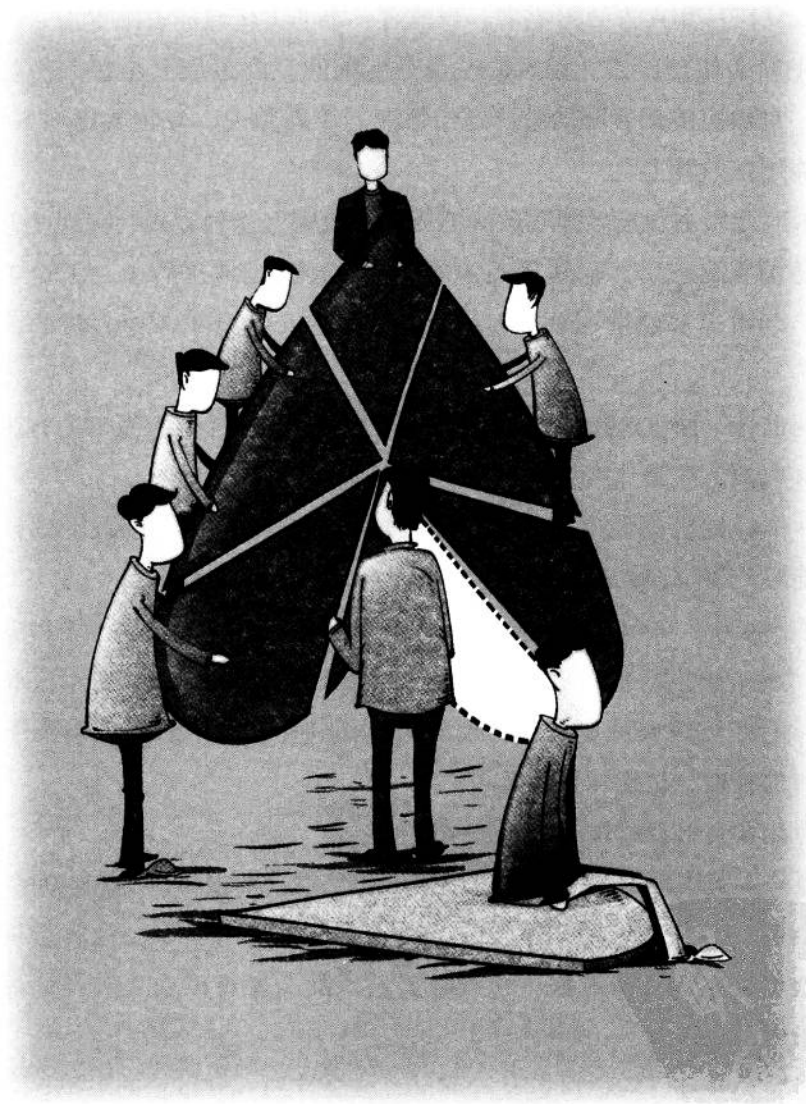
在山西榆次车辋村北常后街东端北侧，是有中国民居"第一祠堂"之称的"常家北祠堂"。

祠堂中有一座相当精美的戏楼。这个戏楼始建于光绪三年（1877年），历时3年才完工，耗银约3万两。向来勤俭的常家，为何要在这时建一座戏楼呢？

原来，光绪三年，山西遭旱灾，颗粒无收。自然灾害严重影响了晋商的生意，常家首当其冲。这时的常家已是近800人口的大家族，但常家不仅捐出赈灾银3万两，而且还拿出约3万两银子盖这座戏楼。

其实，常家盖戏楼是作为救济乡里穷人的一种方法。常家规定，只要能搬一块砖就可以管一天的饭。大灾持续了三年，常家的戏楼也修了三

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



年。

虽然常家盖这个戏楼没有成本收益的核算，但是却充满了机制设计的智慧，不动声色地完成了信息的甄别工作。

假设在自然灾害的影响下，当地有一半的人仍然能够吃饱饭，而另外有一半的人却在挨饿。常家的财力是有限的，要想最大化每一份救济的效益，自然应该把有限的救济送给后者。也就是说，好钢要用在刀刃上，而不能用在刀背上。

采取让人主动报名领取救济的方式如何呢？这种方式会把那些并不急需救济的人也引来。而让领救济的人到戏楼的工地来做工，无论工作量多少，却可以通过增加领取救济成本的方式，把真正需要救济的人甄别出来。

这也是一种自选择的机制设计：当事人自行选择是否做工的行为，决定了领取救济的是什么人。

一个好的机制设计能产生正向的激励，而不好的机制设计则恰恰相反，能够产生反向的激励。

举例来说，2001年，在英国上下被突如其来的口蹄疫搞得不得安宁之际，《泰晤士报》报道，据负责屠杀患有口蹄疫病毒牲口的军人和警察透露，有些英国农民竟打口蹄疫的主意，利用政府对农民屠杀患有口蹄疫牲口的补贴，故意传播口蹄疫。

为什么会出现这样的咄咄怪事呢？

原来，英国政府为了弥补口蹄疫给农民带来的损失，决定对每一头被屠杀的牲口，都以口蹄疫爆发前的市场价给予经济补偿。这就是说，不论你喂养的牲口长得肥瘦，只要被屠杀，那么就可以获得和疫病爆发前所卖价钱的赔偿。

因为只要自己的牲口患有口蹄疫，就会被列入被宰杀的名单，就可以得到政府的补偿。但由于口蹄疫的爆发，使得牲口价格一跌再跌，因此这种补偿，比没有屠杀而卖掉所得的钱还要多。

这种机制设计的本意是鼓励农民配合政府遏制口蹄疫的漫延，却对农

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

民产生了反向的激励，使他们成为散播口蹄疫的帮凶。如果英国政府在口蹄疫爆发期间，按市价进行补偿，表面上看减少了补偿款，但在宏观上却可以避免更大范围的爆发，从而挽回更大的损失。

由此可见，一个好的机制设计并不是只有良好的动机就够了，更需要高超的智慧。

在某地一所高校，一名学生要是在校内食堂每月就餐60次以上，而消费总额在150元以下，也就是说，每餐消费不足2.5元，就会自动进入校方的一个名单。校方在核实情况以后，无须学生申请，每月就会有160元或者100元的补助自动进入这位学生的“校园一卡通”账户。

这种“隐性资助”，也许其出发点在于让学生不失尊严地得到补助，但是另一方面却和常家盖戏楼一样，是一种有效的信息甄别的机制。

这种信息甄别机制，不仅可以最大化每一分补助的效益，保障贫困学生的基本生活水平，实际上对学校也是大有好处的。因为贫困的学生比富学生更关心补助，因此他们对补助体制也更为敏感。假设有两个同样优秀的学生，其中一个贫困学生能够在这种补助体制中受益。那么，这笔补助发给其中的贫困学生，比撒胡椒面的方式更容易培养出人才——学识出众并且人格健全。

如果说成功地作恶需要计谋，那么成功地行善则更需要智慧。因为在这个世界上，不懂策略的善意给人类所造成的伤害，远远超过了有意的恶行所造成的。

赢家通吃并不理性

战国时，赵惠文王得到了一个稀世之宝——和氏璧，秦昭襄王知道后，派使者带着书信去见赵王，表示愿意拿出15座城来换那块和氏璧。赵王怀疑秦王的诚意，但是又不敢拒绝，于是派蔺相如出使秦国。

秦王在离宫章台接见蔺相如，高兴地把璧传给左右的臣子和美人们观

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



赏，却绝口不提交换城池的事。蔺相如走上前说："这块玉璧上有点儿小毛病，请让我指给大王看。"

于是，秦王就把璧还给了他。蔺相如拿到玉璧，向后退到柱子旁，怒发冲冠地说："当初，大王派使者出使我国，说是情愿拿15座城来换这块和氏璧。赵王诚心诚意地斋戒了5天，然后派我来到秦国为大王献璧。可大王不在朝廷正殿而是在离宫别馆接见我，态度傲慢，拿了璧又传给周围的美女玩赏。我看大王根本就没有诚意，所以才拿回了玉璧。大王要是逼我的话，我宁可把脑袋和璧同时碰碎在这根柱子上!"

他说完就高举着璧对着柱子要摔。秦王连声向他道歉，把管图籍的官吏召来，在地图上指出准备割让给赵国的城池。蔺相如说："赵王送璧时先斋戒五天，大王您也应该斋戒五天，在大殿上备设隆重的九宾大典，我才敢把和氏璧献上。"

秦王答应，叫人把蔺相如送到住处去休息。蔺相如却悄悄派随行人员，怀里藏着和氏璧，化装后从偏僻小道偷偷地逃回了赵国。

经过5天的斋戒后，秦王在朝廷中备设了九宾大礼，请蔺相如上殿。当他得知蔺相如已让手下把和氏璧送回赵国时，就命令将他绑起来。蔺相如摆了摆手说："慢，天下诸侯都知道赵弱秦强。如果秦国真能先将15座城割给赵国，赵国怎么会为了一块璧而得罪大王呢?"

有大臣对秦王说："我们把蔺相如杀了，既不能追回和氏璧，还会加深两国矛盾，更重要的是会给诸侯留下以强欺弱的印象，不如把他放了，再做打算。"

秦王想了半天，最终还是下令放蔺相如回国。

完璧归赵的故事千百年流传，人们都赞扬蔺相如智勇双全。然而从博弈论的角度来看，能使蔺相如完成任务并且活着离开秦国的关键，更在于秦国担心这样做所传递的信号，会造成其他诸侯更加不信任秦国。

以当时的秦赵实力对比，事实上是完全可以赢家通吃的，既扣下和氏璧，又不给赵国城池，而且还可以杀掉蔺相如。它之所以没有这样做，是因为意识到这样做不仅与赵交恶，更会影响到与其他诸侯国的关系。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

暂且放下道德说教，仅从博弈论的角度分析，赢家通吃其实也并不是一种理性的策略。国与国之间的博弈，如果强国总能赢，而且让人知道了他们一定能赢，也就意味着没有人再相信他们。因为他们对于任何一次涉及利益的合作活动都可以说话不算数，这也就陷入了一个囚徒困境：因为我知道你一定会背叛我，因此我必须要背叛你。

所以，如果得势的人让人知道自己一定会占优势，他的处境反而不好。

很多人有一个从教科书中得来的印象：资本主义社会是由一些大的垄断财团所控制的，一切制度也是为他们的利益服务的，因此对于人民是绝对不公平的。

暂且不论这种说法有没有事实依据，即便是从“囚徒困境”的逻辑上来看，也是不可能的。假如大财团能够建立一种只为他们的利益服务的制度，那么它背叛时不会受到任何惩罚，因而也就意味着每个人在与大财团交易时最后一定会吃亏。

问题出现了，在这种情况下，还有谁去和他们交易呢？如果没有人和他们进行交易，这种制度安排是好事还是坏事呢？

所以说，任何一种制度安排，都不能允许赢家通吃，而必须建立在某种程度的公平之上，哪怕是表面上的。

在一定的时空之内，能够分配的利益总量是既定的，当一些人分得过多时，别人就肯定很少，特别是如果这种瓜分不是通过一种生产的方式，而是通过一种私权相授的转移，那么，就会出现富者越富、贫者越贫的“马太效应”。

而如果坐视此种现象发生甚至有意无意地加以助长，囚徒困境就会普遍发生，社会就会丧失最基本的互信，资源就会投到无效益的地方，从而降低全社会的福利水平，大家一齐滑向一种无效率的状态。

赢家通吃是不理性的，因为这必然导致背叛。即便现在不背叛，也必然会在未来出现。这样做的结果，用作家王鼎钧的一句话说就是：聪明人一向占尽便宜，处处得意，不知道临事而惧，最后往往一败涂地。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



破解背叛困境的机制

有这样一个笑话，三个国家的海军在一起演习，在指挥舰上，三国的将军都在夸耀自己的士兵是最勇敢的，最后竟然吵了起来。

为了证明自己所言不虚，A国将军叫来一个本国士兵，让他爬到10米高的桅杆上跳下去。那个士兵二话没说就爬上去照办了。

B国将军一看，立即也叫来一个本国士兵，命令他爬上20米高的桅杆跳下去。那个士兵犹豫了一下，也爬上去照办了。

这时，C国将军不甘示弱，也叫来一个本国士兵，命令他爬上30米高的桅杆跳下去。那个士兵一听就急了，大声对C国将军说："什么？你疯了吗？我才不干呢。"

C国将军退后一步，对另外两位将军说："瞧，明白什么是真正的勇敢了吧？"

这是一个关于逃兵的笑话。之所以可笑，是因为C国将军颠倒黑白的逻辑。但是如果同样的故事发生在战场上，那就一点也不可笑了，这样的逻辑必然导致C国军队全军覆没。对于战场上的这个C国士兵来说，逃跑往往是避免送命的最好办法。但如果C国的每个士兵都逃跑，那么大概没有一个人活得成。

假设战争爆发，这个士兵和其他同伴都被征召入伍，在战场上遇到了敌军。假定他们都不怎么爱国，活命是他们的最高目标。那么对这个士兵来说，最好的局面就是只有他逃跑，其他的同伴留下来进行战斗。

然而，如果他的同伴也跟着逃跑，他该怎么办呢？在这时候，逃跑就更显得明智了。

孟子曾经讲过这样一个故事。

战场上，两军对垒，战斗一打响，战鼓擂得咚咚地响，作战双方短兵相接，各自向对方奋勇刺杀。经过一场激烈拼杀后，胜方向前穷追猛杀，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

败方全军溃败，丢盔弃甲地拖着兵器逃跑。

在逃跑的士兵中有的跑得快，转眼已经跑了100步；有的跑得慢，刚刚跑了50步。这时，跑了50步的士兵就嘲笑那些跑了100步的士兵说："真是胆小鬼。"

跑了100步的士兵一边跑，一边回头说："我们都是胆小鬼，不过是100步与50步的差别罢了。"

当敌人冲过来时，无论是跑100步的还是跑50步的，都是因为不希望只剩下自己在孤军作战而逃跑。因此不管受到什么样的嘲笑，也不管其他的同伴跑了多少步，逃跑都是他所能采取的最优策略

这时又出现了囚徒困境。因为如果每个士兵都选择逃跑的策略，敌人就很容易战胜他们，把他们全部歼灭。这样，与其每个人都逃跑，不如每个人都留下来作战可能对每个士兵较有利。

也就是说，无论是从个人角度还是全军的角度，勇敢都比怯懦更为有利。不过，怎样打破这个逃跑的囚徒困境呢？

一般来说，手段很简单：就地正法。因此，退缩就会被处决的压力，反而对士兵有帮助，因为这帮助他们破解了囚徒困境。

杨素用兵的故事就说明了这个道理。隋朝名将杨素治军严整，其部下如有违犯军令者，立斩不赦，绝不宽容。每次作战前他都寻找士兵的过失，然后杀之。每次多则百余人，少则十几人。由于杀人过多，以至"流血盈前"，而杨素却言笑自若。

在两军对阵时，杨素先令一二百人前去迎敌，若取胜也就罢了，如不胜而败逃者，无论多少，全部斩首。然后再令两三百人迎敌，不胜则照杀不误。所以杨素的部下对他极其敬畏，作战时皆抱必死之心，所以战无不胜，被称为名将。

杨素当时正受宠幸，隋文帝对他言听计从，所以随杨素征战的将士，都微功必录。而其他的将领虽有大功，但都被文官谴却。所以杨素虽严厉凶狠，但由于他能够恩威并施，所以将士皆愿随其征战。

在现代也不缺乏这种例证。1942年，德国进攻苏联初期，苏联国防人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



民委员270号命令在1941年8月16日发布，规定所有红军官兵必须战斗到最后，但凡被敌军俘虏，无论事前是否做过抵抗，事后都将被作为叛国者惩治，连同眷属在内均被送往劳改营。

至于1942年7月28日发布的227号命令，则是命令“绝不许后退一步”，官兵撤退者一律处死。不仅如此，苏联士兵如果看到自己的战友准备逃跑或向敌人投降而没有马上向他们开火，也会被判有罪。

根据有关的统计，在整个斯大林格勒战役中，苏联内务部队NKVD总共处决了13500名军官和士兵，罪名是叛国。但也许正因如此，作为人类历史上最为血腥和规模最大的战役之一，斯大林格勒战役才成为苏军转败为胜的主要转折点。

正如一个笑话中说的：有些人不够爱国，在战场上不够勇敢，需要有督战队在后督促。这样的任务当然只能由我们国家的“爱国者”们担任。这是一则美国前任总统小布什的笑话。在笑话中，上面的话一出口，CNN记者马上追问：“尊敬的总统先生，这样的预防措施会不会有后遗症呢？”(因为他们知道，美军一架F-16战斗机飞行员发现自己被爱国者导弹信号锁定，向美军一个爱国者导弹营驻地开火，击毁爱国者导弹的预警雷达)

布什有点尴尬地回应说：“……，偶尔也会有些小事故……”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

贰

威胁：不战而屈人之兵

百战百胜，非善之善者也；不战而屈人之兵，善之善者也。

——《孙子兵法》

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 6 章

吃醋与毒酒：提高威胁的可信度

我要开出一个他无法拒绝的条件。

——影片《教父》台词

威胁不能全当真

有一个贵族老爷的马被盗了。第二天，他在所有的报纸上都刊登了这样一个声明："如果不把马还给我，那么我就采取我父亲在这种情况下采取过的非常措施。"威胁生效了。

小偷不知道会产生什么严重后果，不过他想可能是某种特别可怕的惩罚，很害怕，于是偷偷地把马送还了。能有这样的结果，贵族老爷很高兴。他向朋友们说，他很幸运，因为不需要步父亲的后尘了。

"可是，请问你父亲是怎么做的？"朋友们问他。

"你们想知道我父亲是怎么做的吗？好吧，我告诉你们……"

"有一次他住旅店时马被偷走，他就把马肚带套在脖子上，背着马鞍走回家了。如果小偷不是这样善良和客气的话，我发誓，我一定要照父亲那种做法去做！"

如果小偷知道这种威胁是不可信的话，自然也就不会把马给送还回来。事实上，如果真实地分析双方的地位和得益以后，很多令人胆战心惊的威胁都是不可信的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



在冷战时期,“燕子”和“乌鸦”是苏联克格勃男女色情间谍的别称。他们追逐的对象主要是一些国家的政府要员、高级军官、外交使者、科学家、掌管国家秘密的机要人员和间谍情报机关的工作人员。

早在20世纪50年代，克格勃就曾对法国驻苏大使莫里斯·赫让使用过色情间谍。60年代初，克格勃还曾对访问过莫斯科的M国总统使用过色情间谍。总统访问莫斯科时，克格勃知道这位总统素来潇洒浪漫，就把几个“燕子”介绍给他。这些“燕子”就成为他卧室中的常客。克格勃借机偷拍了总统和她们厮混时的录像。

在访问快要结束的时候，他们陪同总统到了克格勃总部，克格勃把这部偷拍的录像放映给他看，以此威胁和讹诈这位总统。这时，就在总统与克格勃之间形成了一个博弈。我们用博弈树来表示，如图6-1。

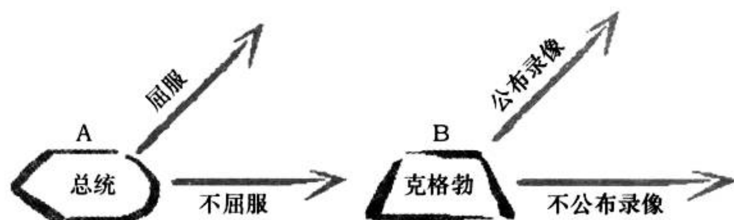


图 6-1　总统与克格勃的博弈

双方的博弈是以录像放映时的节点A的决策为起点，在节点A，由总统决定要不要屈服，假如屈服，博弈就此结束：苏联从此多了一个俯首帖耳的仆从国。假如总统不屈服，博弈就会转移到节点B的决策：克格勃决定要不要把总统的情事公之于众。

如果总统相信克格勃会在B节点对外公布录像，就会选择在A点乖乖屈服。不过，对克格勃来说，把录像公布而与总统撕破脸并不符合其利益，在此处只有一条路可以走，那就是不公布。

在真实的历史中，总统看完录像以后神态自若地问克格勃，可否把这部录像带再拷贝一份带回国去，以便在国内公演。总统这一自信的反诘，使克格勃官员目瞪口呆，竟无言以对。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

可以说，克格勃对M国总统的讹诈之所以没能得逞，很大程度上是因为他们不如总统对博弈论精通，因而没有能够制造出有效的威胁。

M国总统明白，作为一国实力派领袖，克格勃的威胁并不足为信。因为录像即使公布，苏联人也无法从中得到任何收益。相反会造成不利：第一，这么做会与M国撕破脸皮；第二，这样做会使克格勃的手段暴露并受到全世界的谴责和鄙弃；第三，与第二点相联系，会为以后制造类似的骗局增加难度，因为潜在的对象会因此而警觉。

在博弈论中，可信性是一个十分重要的概念。

所谓可信性，是指动态博弈中先行动的一方，是否该相信后行动的一方会采取对自己有利的或不利的行为。如果后行动方将来采取对先行动方有利的决策，就相当于一种“承诺”；如果对先行动方不利，就相当于一种“威胁”。因此可信性包括可信承诺与可信威胁两个方面。

我们考察一种威胁或承诺是否可信，不仅应该看它在同时行动时是否有效，而且要看我方采取行动之后，它对于对方来说是否仍然值得执行。在理论上，前者称为事前有效，后者称为事中有效。近年来，可信性理论的发展，对很多复杂的经济和社会现象做出了解释，从上面的故事，我们可以体会一下判断的重要性。

权衡威胁的可信度

唐朝大臣房玄龄的夫人善于嫉妒、性情凶悍，房玄龄很怕她，一个妾也不敢纳。

唐太宗李世民与房玄龄的关系很密切，听说这件事情以后，就让皇后召见房夫人，告诉她现今朝廷大臣娶妾有定制，皇帝将赏给房玄龄美女。房夫人听了，坚持不肯。

于是，李世民让人斟了一杯酒，谎称是毒酒，端上来吓唬房夫人说：“如果你再坚持不肯，那就是违抗圣旨了，抗旨者应喝毒酒！”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



房夫人听了，毫不犹豫地接过酒来，一饮而尽。唐太宗见了，哭笑不得地叹息道:“这夫人我见了尚且害怕，更何况房玄龄！”

据说，这就是吃醋典故的由来。我们从博弈论的角度来思考一下，李世民的“毒酒”威胁为什么没有奏效呢?

真正的原因，并不是房夫人不怕死，而是因为这里出现了一个有关威胁的悖论。

在任何体制之下，领导都会试图用威胁的方式来管教下属的行为。李世民也是如此，因为他想让房玄龄享受和其他男人一样的乐趣，帮助他解决家庭中的矛盾，才让皇后给房夫人讲道理。但是等到劝说无效以后，他就用皇帝的权威来威胁房夫人。

从房夫人的角度看，这种威胁是否可信呢?

如果她了解李世民的为人，并且相信李世民对房玄龄的依重，那么一定不会把这一威胁当真。因为她知道，这一威胁只是为了使房玄龄过得更好，而不是为了让他未娶小妾先丧妻。发出威胁的动机一旦与威胁的行动相矛盾，威胁也就不可信了。

在生活中，很多父母都望子成龙，担心儿女学习不努力而考不上大学。因此他们往往会讲很多道理来教育孩子。但一旦发现规劝无效，也许会以威胁的语气表示，假如他们考不上大学的活，就要把他赶出家门，甚至断绝家庭关系。

对于父母的威胁，儿女是否应该相信呢?

同样的道理，如果孩子知道父母的威胁只是为了他们考上大学而找到好工作，生活得更好的话，那么这种威胁就是不可信的。

关心子女的父母可能会威胁他们以激励他们考上大学，但要是没考上，当真按照威胁的话去做，对于父母并没有什么好处。既然威胁只是为了孩子的未来，如果他确实落榜了，那么就会比考上大学更需要父母的照顾，所以他应该会想到他的父母反而会更照顾她，从而把父母的威胁当成耳边风。

所以，李世民越是想让房玄龄过得舒服一些，父母对于孩子的关心越

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

深，反而进一步削弱了他们的谈判优势。反过来，如果把李世民换成隋炀帝，把父母换成继父母，反而有可能使威胁的可信度增加，从而达到目的。

威胁和承诺是否可行，取决于其成本的大小，取决于其成本和收益的比较。一般而言，成本巨大的，或者成本高于收益的威胁和承诺，其可信度就比较高，反之则低。实际生活中有些制度见效甚微，就是因为惩罚力度太小，使得违规者的违规收益高于违规成本。

这个悖论使我们在生活中发现很多不可信的威胁，同时也告诉我们：运用博弈论来分析，对手往往不像他们所发出的威胁那么强硬。这对于被威胁者是一个福音，但是反过来却是威胁者的不幸。好在博弈论提供了很多提高威胁的可信度的方法。

主动取消选择权

在正常的情况下，选择的方式越多越有利。但是在博弈中，选择却会减弱威胁的可信度。在这种情况下，减少选择或者说断绝自己的后路，反而对自己有利。

春秋时秦晋对阵，秦屡败。一次，秦穆公又亲自督阵，命大将孟明视率大军渡过黄河来报仇雪恨。过河以后，孟明视下令烧毁所有的战船，秦穆公连忙制止道："烧毁了战船，我们怎么回去呀？"

孟明视说道："用兵以士气为先。我军屡次被晋军打败，本来士气不高，现在烧毁战船，就是要告诉三军将士，有来无回，必须振作士气。这在兵法上叫置之死地而后生！"

拂晓，攻击之前，孟明视严肃地对士兵们说："你们都看见了，我们所有的船只都烧毁了。现在我们没有任何的退路，这一仗我们非胜不可，否则我们没有一个人可以活着离开这里。我们现在只有两条路——不是胜利，就是死亡，再无其他的选择。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



战斗打响了，秦士兵们表现出从来没有过的英勇。经过一天一夜的浴血奋战，他们以少胜多，赢得了胜利。

这场战斗，既是秦军与晋军之间的博弈，也是主将孟明视与秦军士兵之间的博弈。后者的博弈树如图6-2所示。

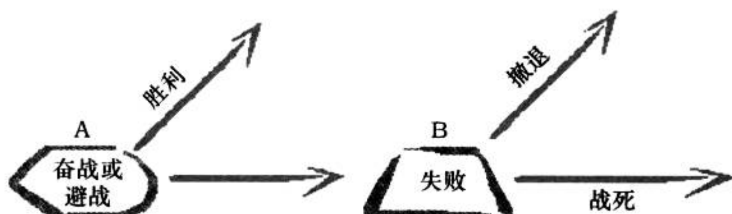


图 6-2　秦军与晋军的博弈

假设在A点秦军决定奋战或是避战，如果奋战就取得胜利，避战就遭到失败。如果遭到失败，由主将决定撤退还是继续战斗至死。很显然，孟明视烧船的举动，从客观上取消了做出撤退决定的可能。预见到如果失败就会战死，士兵就只能在A点选择奋战。

在这场战役中，比秦军士兵的勇气和爱国热情更重要的，是孟明视的博弈智慧，以及所表现出来的冷酷。之所以强调冷酷，是因为冷酷是这一博弈策略有效的必要条件。

在这场战役中，以秦晋两国的实力对比来看，假设孟明视决意进攻，最后一定会战败晋国。不过，如果晋军顽强抵抗，这场战役会旷日持久而且伤亡惨重，所以孟明视盼望敌军能够明白自己的决心而望风投降，即便不投降也会闻风丧胆。

在这种情况下，孟明视必须提出可信的威胁，晋军才会投降或者胆怯。把自己的船全部烧了，意味着秦军的选择受到限制，不可能轻易地从战斗中撤退脱身。断绝撤退的后路使孟明视的威胁对于晋军而言更可信，从而取得胜利。

除了军事对垒以外，自己减少选择甚至断绝所有后路，在人际交往中也是一项很有用的策略。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

主动交出控制权

周六，老婆命丈夫到早市上买墩布，反复叮嘱："墩布四块钱就能买一把，千万不要买贵了！"

到了早市，丈夫询问了很多摊贩，怎么也不下五块钱。他和一个小贩磨了半天，对方仍寸步不让。情急之下，丈夫冲小贩嚷道："四块钱卖给我，行不？你要是不卖给我，一会儿我叫我老婆来跟你砍价，怎么样？"

小贩眨了眨眼，二话没说，爽快地把墩布递给丈夫："成交！"

这是生活中用做不了主的策略来对付小贩的案例。事实上，在很多事关国家命运的博弈中，这一策略也经常被运用。

三国时期，诸葛亮数次率军北伐曹魏，曹叡任用司马懿、郝昭、郭淮等人，与蜀军对抗。公元234年，诸葛亮率军最后一次北伐，在五丈原与司马懿对峙。

司马懿坚守不出，以逸待劳。诸葛亮派人给司马懿送去妇人的衣饰，意在羞辱司马懿。魏军将士得知后愤怒不平，一齐要求出战。司马懿只好说："你们既要执意出战，待我向天子请示一下，再和你们一起进攻敌人。"

司马懿上书曹叡，假意要求与蜀军决战。曹叡看完司马懿的奏章，心领神会，断然拒绝出战。同时，他派大臣辛毗为军师，手持符节，前往魏营加以压制。

《汉晋春秋》载，姜维听说辛毗到了前线，对诸葛亮说："现在辛毗持节传达曹叡的命令，司马懿更不会出战了。"

诸葛亮又何尝不知道这一点，他当时叹息道："司马懿本来就不想出战，辛毗来是为了制止司马懿手下的。否则以'将在军，君命有所不受'，他又何苦千里而请战？"

司马懿面临众将请战的压力，把决定是否出战的权力交给皇帝，可谓

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



是一个成熟的博弈高手。他的故事说明：放弃对某件事的控制权，看上去似乎削弱你的权力，但在事实上反而可能增强你的谈判地位。

这就是博弈论的微妙之处。

当然，众将也可以向皇帝请求出战，但是比起司马懿来，皇帝显然更为超然，而不受众将的要挟。

事实上，交出控制权的方式不仅是把话语权交给某个人，更经常的是交给某种客观形势，比如法律的规定。

在警匪片中经常有这样的剧情：作为主人公的富商或者政要正春风得意时，突然接到一个陌生电话，声称已经绑架了主人公的家人，他必须在某时某刻之前将一大笔现金送到某个地点，而且不准报警，否则他的家人将一命呜呼。

在这种情况下，是报警还是老老实实地花钱赎人呢？我们以曹魏时的一个故事为例来说明。

根据《魏书》记载，初平四年，吕布做兖州牧。夏侯惇率军赶赴曹操的老家甄城，正好遇上兖州牧吕布。双方打了一仗，吕布退入濮阳。有人献计，让吕布派人诈降并劫持了夏侯惇。

夏侯惇的部将韩浩率兵赶到，命令各诸将的下属不得轻举妄动，接着赶到夏侯惇帐外，怒斥持质者："你们这些小毛贼，竟敢劫持大将军，还想活吗？我们受皇命讨贼，怎么能因为一位将军的原因，放纵人们得逞呢？"

同时，韩浩哭着对夏侯惇说："我不是不顾惜你，无奈国法规定不允许。"

这时所说的国法，是指当时的法律规定，凡是劫持人质、劫略、恐吓、买卖人口等几个罪名，一起归入"劫略律"。对劫持人质的一概加以痛击，不顾忌人质安危。

接着，韩浩催促部下不顾夏侯惇的安全，强行擒拿持质者。最后，夏侯惇被救出，劫持者也全部被当场正法。

曹操听说了这件事后，高度赞扬了韩浩的抉择，并且再次重申："自

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

今以后有持质者，皆当并击，勿顾质。”

很多人因为这个故事而称赞韩浩，事实上与其称赞韩浩，不如称赞当时的法律规定。可以说，这个故事的关键词是“国法”，正是法律规定把与劫持者妥协的控制权从当事人手中收走，反而最大限度地保护了被劫持者的利益。如果没有这条法律规定，假如救人者只是对劫持者说他们不顾人质而攻击，对方可能不会相信。但法律规定彻底关闭了与劫持者妥协的大门，使攻击的威胁变得可信，从而产生强大的威慑力。即便是不如韩浩那样正义凛然的人，也只能选择攻击而不是妥协。

据《魏书》记载，从这件事情以后，“劫质者遂绝”。很明显，绑票持劫事件之所以会发生，正是因为人质的生死可以用来交换一定的利益。一旦这个利益不存在了，还会发生绑票持劫事件吗？

在日常的谈判中，如果谈判的拍板权和谈判成功的利益集于一身，那么可能会陷入被动。而如果把拍板的权力交给置身谈判之外的人，就会有很大的优势。对方在最后关头与事不关己的拍板者谈判时，他的立场自然会软化。

因此，在谈判中告诉对方说自己做不了主，并不是示弱，而是一种交出控制权的博弈手法。

不留谈判的余地

东汉光武帝刘秀统一全国后，高峻反叛。光武帝派军攻打，但是城池坚固，很久都没有攻破。于是光武帝派寇恂为使，带着皇帝的手谕去招降高峻。高峻派军师皇甫文为代表，来到汉军驻扎地与寇恂谈判。

寇恂见到皇甫文后，二话不说就下令把他推出去斩首。自古以来，就有两军交战，不斩来使的不成文契约，于是大家都来劝说。但寇恂还是杀了皇甫文，并把他的副手放回去，传话给高峻：“你的军师已经被我杀掉了。你要投降就趁早，不想投降就准备好，等我来吧！”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



高峻十分害怕，马上打开城门投降了。大家都来向寇恂祝贺，同时不解地问:“我们攻打了这么久，高峻都坚守不降。为什么你杀了他的军师，他马上就投降了呢?”

寇恂笑着说:“在谈判之前，我已经知道，皇甫文不仅是叛乱的祸首，而且是高峻的主心骨。我一见到皇甫文傲慢不屈的神态，就知道他根本没有投降的意思。既然如此，进行谈判反而中了他们的缓兵之计。相反，杀了皇甫文，断绝了双方谈判的渠道，高峻也知道了我的决心，不投降还有别的路可走吗?”

寇恂的策略，实际上是以切断联系的方式，交出双方谈判的控制权，从而帮助自己赢得了战争的胜利。

在战争中，只有当敌军相信你一定会战斗到获胜为止时，他们才会投降。为了展现绝不撤退的决心，完全可以像寇恂那样，斩断与敌方的联系。敌军看见这种情况，相信没有其他办法再讨价还价，自然就会认为你决心战斗到底。

以切断联系的方式交出控制权，在日常的谈判中也很有用，而且不必用斩杀来使的方式来实现。比方说有人想买你的一件东西，但是不肯接受目前的报价，因为他相信你很快就会提出使他更满意的价钱。在这种情况下，你有什么办法让他相信你不会改变主意呢?

答案是，你可以拒绝继续谈判，甚至连对方的电话、传真或E-mail也不回。

用切断联系的方式来增加威胁的可信度，需要及时收集相关的信息，并把握一个度。因为形势瞬息万变，我们不知道在切断联系的这段时间里会发生什么。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

切断自己的退路

工作首先是为了生存和发展，因此加薪几乎是每一个职场人的梦想。不过，公司老板的钱也是有限的，并且和员工一样不怕钱多。

如果公司的工资一开始就不吸引人，你做了两年的工作以后，工资数额没有太大变化，而业内同行每月的薪水远高于你。以公司目前的薪资福利及晋升制度，即便你再努力也不可能与同行薪水持平，晋升更不知要等到猴年马月。

同时，以你现在的能力可以在另一家公司获得相应的回报（记住，这是加薪博弈开始的前提），你是应该选择跳槽还是要求加薪呢？在这种情况下，要求加薪是一个理性的选择，因为你对公司的情况了如指掌，有熟悉的人际关系，工作起来相对得心应手。

然而问题在于，除非你能让老板相信你加薪能给他带来利益，否则加薪是不可能成功的。因为老板给你加薪是有风险的，这个头一旦开启，其他员工也会纷纷效仿，他可不想为了留住你而造成更大的损失。

你应该采取什么样的策略来达到加薪的目的呢？

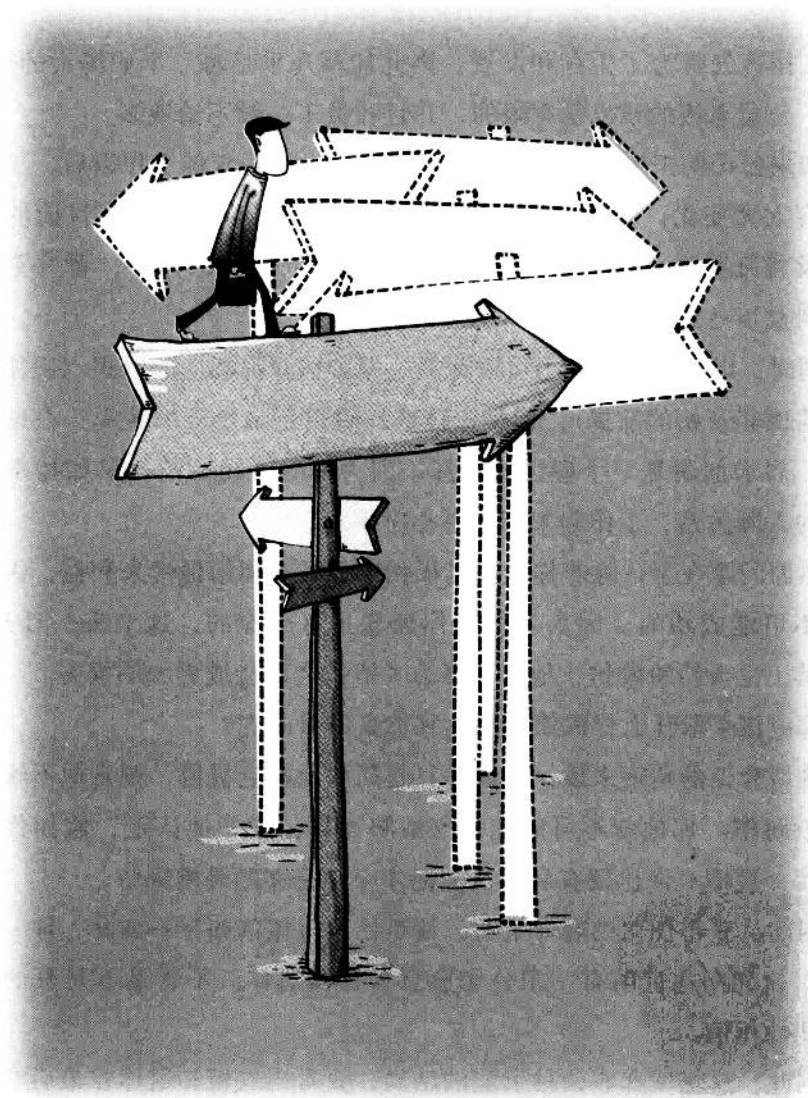
从博弈论的角度来说，假如你只是简单地跟老板说，要是他不给你加薪你就跳槽。那他就不可能把你的威胁当真，除非他认定，假如你得不到加薪，跳槽对你比较有利，这样他才会正视你的跳槽威胁。

因此，获得加薪的有效策略，就是让老板相信如果不加薪，你一定会走人。比如向他证明有一家公司愿意多花钱请你。不管是不是真的，关键是让他相信。

因此，这场博弈有两种可能的结局，只有当老板知道你在最后会跳槽的时候，他才会考虑给你加薪。因此必须让你的跳槽威胁变得可信。

使威胁变得可信是怎样一种境界呢？李宗吾在《厚黑学》中有十分精彩的描写："凡是当轴诸公，都有软处，只要寻着他的要害，轻轻点他一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

下，他就会惶然大吓，立刻把官儿送来。……善恐者，捧之中有恐，旁观的人，看他在上峰面前说的话，句句是阿谀逢迎，其实是暗击要害，上峰听了，汗流浃背。”

他描写的是用威胁让上司把官帽送来，而跳槽的威胁，则可以让老板把钱送来。

不过，有意思的是，要是你加薪成功，这场博弈根本就不可能走到跳槽那一步。不过你的成功还在于，让老板相信你会跳槽。实现这一点有很多办法，其中一个是，告诉公司的每一个人，假如要不到这笔钱，你一定会辞职。不要怕走漏了风声，让老板怀疑自己要跳槽；也不要怕新工作还没着落，又丢了原来的饭碗。因为从理论上来说，你应该让自己陷入一种处境，那就是假如加薪遭拒，会让你颜面尽失。你的目标应该是把加薪与否的局面搞得越尴尬越好。

这种方法等同于断绝后路的策略，坚决断绝留任的后路，老板就会认为给你加薪对他更有利。因为他知道要是得不到加薪，你再也没有颜面待在公司，只好走人。

威胁要考虑可信度

在《水浒传》中，有这样一个故事。

大名府留守梁中书搜刮民脂民膏，收买下十万贯金银珠宝，本来要奉献给自己的岳父蔡京作为生日礼物，不幸被晁盖、吴用等人在黄泥冈用计劫走。这让梁中书及其岳父蔡京恼羞成怒，因为一年前的十万贯生辰纲被劫案还没侦破，又发生同样案件。他们一前一后分别从大名府和东京太师府发出公文，责成案发地山东济州府立即捉拿打劫“贼人”。

梁中书立即下文济州府捉拿杨志等人。蔡太师派下属到济州府对府尹说：“太师吩咐，叫小人住在府衙，督催捉拿七个卖枣、卖酒的人和杨志。我限你十天捉来，否则吃不了兜着走，把你流放到沙门岛。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



济州府尹眼看蔡太师如此高度重视这个案件，心里明白如果不能如期破获此案，自己不仅职位难保，还要被刺配到边远的地方去受苦。

这个进士出身的府尹立即唤来缉捕使臣何涛，在他脸上预先刺下字，然后说："蔡太师限十日捉到贼人，若捉不到，我不但罢官还要身陷沙门岛，你也得流放到鸟不拉屎的地方去。"

何涛昼夜无眠，带领一班弟兄多次到黄泥冈上反复侦察，最后终于在自己的弟弟何清那儿得到了线索。

蔡太师限济州府尹十天捉来七个卖枣、卖酒的人和杨志，否则流放沙门岛。这种威胁是可信的，即便不是送信人住在府衙，府尹也断不敢不尽全力。而在缉捕使臣的脸上预先刺下字，则又是府尹为了增加威胁的可信度，对何涛采取的措施。

由此可见，威胁的可信度在有截止期限的问题中尤为重要，必须采取非常手段。

在多数的博弈中，我们既不能把对手流放，也无法撤人家的职，那应该采取什么样的方法来提高威胁的可信度呢？

比方说，你急于达成一项交易，希望能在一周内确定是否达成协议。不过，你也知道对方在两周后还有另外一个谈判，而且你和对方都知道潜在的谈判对手在条件上存在优势。虽然对方比较中意潜在的交易，但成交的机会微乎其微。假如能够说服对方在一周之内做出决定，就有把握促成双方交易，而不会去追求那份梦寐以求但机会渺茫的潜在交易。

遗憾的是，如果你在谈判中表现过于急切，露出了真实意图，结果使对方觉得你确实很希望达成协议。假如你告诉他必须在一周内做出决定，否则你会另找别家，对方就会对这个威胁置之不理，因为他知道你会网开一面，而网开一面对你也有利。

假如你通过放弃控制局面的权力来提高威胁可信度，又会怎样呢？

一个办法是放弃控制权。你可以声称有事到别处去，并要朋友给对手一周时间，然后与另一位潜在的谈判者达成这份协议。

但是这种策略还是有问题，因为对手绝对不相信你会说到做到。不论

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

你的意图是否被对手猜透，告诉他只有一周的考虑时间，一定是从你的利益角度来说的。因此，你难道不会接着告知朋友，假如对手没有遵守期限，就多给他一点时间吗？

在进行设置截止期限的威胁之前，一定要把可信度和期限的长短结合在一起考虑。否则，会造成不必要的损失。当然，除非你找到类似在脸上刺字的手段。

用一颗毒丸作威胁

清咸丰帝死后不久，慈禧与恭亲王发动祺祥政变，处死了肃顺等人，夺取了清王朝的最高权力。此后，慈安与慈禧两宫太后以姐妹相称，共同垂帘听政，执掌国家最高权力。

到了1881年4月8日，比慈禧还小两岁的慈安太后突然暴毙宫中，清廷的垂帘听政由两宫并列变成了慈禧一人独裁。

慈安太后的突然死亡，成为200多年清宫史上的一大疑案。关于这桩疑案的内幕，恽毓鼎的《崇陵传信录》中有这样一种说法。

当年咸丰帝在热河驾崩之前，知道慈禧为人奸险，害怕她日后仗子为恶，便密书一道谕旨留给皇后。其中说："若其失行彰着，汝可召集廷臣，将朕此旨宣示，立即诛死，以杜后患。钦此。"

慈安同慈禧垂帘听政之后，相处得还可以。到了1881年的一天，慈安太后突然对慈禧提起自己秘藏咸丰密诏的事。为了表示对慈禧的信任，她当即将遗诏烧了。此后不久的一天，慈安正在荷塘边看金鱼，慈禧身边的太监李莲英送来一盒点心，并说："这种点心，西佛爷觉得好吃，不肯独用，送一点给东佛爷尝尝。"

慈安听了很高兴，当即尝了一块，当天夜里便暴病身亡了。

如果上面的这种说法属实，倒是可以作为博弈策略的一个反面教材来用。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



对于慈禧来说，咸丰的密诏无疑是悬在头上的一把达摩克利斯之剑。有它在，慈安对慈禧的任何威胁都是可信的。但是对于这样一颗比点心中的毒药更有效的“毒丸”，慈安却未能有效地运用，不能不让人哀其不幸，叹其不智。

事实上，为了有效提高威胁的可信性，在很多情况下可以使用“毒丸”。我们以现代资本市场上的“毒丸计划”为例来说明。

2008年2月11日，雅虎公司宣布正式拒绝微软公司提出的446亿元的收购计划。随后，微软公司回应称将不会放弃收购计划。这也就意味着微软要么提高价格，要么采取强行收购的手段。

强行收购就是直接从雅虎股票持有者那里收购股份，在控制一定数量的股份后让雅虎董事会换人。但是对这种做法，雅虎早就准备了“毒丸计划”予以阻击。

“毒丸计划”的正式名称为“股权摊薄反收购措施”。雅虎公司早在2001年就通过了这项计划，规定当任何人收购公司股份超过15%时，就允许股东购买额外股份，随着股本的扩大，收购者占有的份额将被稀释，付出的代价也进而增加。

该方案由美国著名的并购律师Martin Lipton于1982年发明，旨在使自己的股份对收购者的吸引力大为下降。具体有以下两种方式。

稀释型：一旦未经认可的恶意收购者收购了公司一大笔股份（一般在10%~20%之间）时，“毒丸计划”就会启动，即允许现有的股东（除了恶意收购方）折价购买更多的本公司股份，以稀释恶意收购方持有的股份，造成收购并控制公司的行为更加困难和昂贵。

弹出式：允许在恶意收购实际发生时，股东折价购买收购方的股份，以使收购变得非常昂贵。

“毒丸计划”在美国是经过1985年特拉华州法院的判决被合法化的（特拉华州是美国绝大部分大公司的注册地），由于它不需要股东的直接批准就可以实施，故在20世纪80年代后期被广泛采用。

因为“毒丸计划”使拥有它的人有能力稀释股东的资产，拥有这种稀

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

释能力也就有了自我保护的能力，它说明了威胁可信性的本质。假设你想以可置信的方式，威胁对手说只要他今天做了你不喜欢的事，你就会在下个月找他的麻烦。这时除非你确实有办法证明今天他做了这事之后，在下个月将得到以牙还牙，否则威胁就无法奏效。

制造一颗能自动发作而不可随意改变的"毒丸"，是一种虽然损害自己的利益，但却能够形成可信威胁的有效策略。

装疯卖傻也是威胁

民国时期，国民政府推行新生活运动，整顿机关作风是其中一项重要内容。

当时南京的中央机关普遍人浮于事，高中级的官员上班迟到，并且每天只是来打个照面就去灯红酒绿的歌舞场了。真正在那里办公的，只是一些无权无势的小职员。

当时蒋介石既是军事委员会委员长，又是行政院院长，集党、政、军大权于一身。他时而在南京，时而在南昌，许多地方他无法去视事。推行新生活运动后，他风闻机关人员作风松散，决定亲自抓考勤。然而，他又无法降尊纡贵亲自到他属下的一些机关去一一检查，于是想到了打电话查考勤的办法。

每天早晨8时开始，老蒋就拨电话找某处（次）长或某司长，如果没有人接电话，自然就没有来上班。这一下，那些官员开始惴惴不安，提心吊胆，不知哪一天会找到自己头上。

有一次，他们聚在一起商量"对策"。某机关一个三等秘书赵某为人机智，因为是绍兴人，因此被同仁称为"师爷"。他自告奋勇地说，他有办法对付电话查岗。有人说他是吹牛，有人则将信将疑，他拍着胸脯回答："你们看我的。"

也巧，过了两天，老蒋的电话真打到这个机关。赵某抢先一步拎起话

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



筒。等老蒋自报家门“我是蒋某”，他就哈哈大笑起来：“喂！老兄别开玩笑，你不是委座。”

蒋介石再次重复说：“我是蒋某。”

赵某故意说：“我追随委座多年，他的说话口音我是听得出的，你老兄冒充委座，开什么玩笑？再打过来，有你的好果子吃。”

说罢，“啪”的一声把电话挂断。这一招果然很灵，从此蒋介石不再电话点名，当然也不可能上门查看。赵某为制止老蒋查岗而进行的威胁，至此终于成功。这种策略，我们可以称之为装疯卖傻的策略，见图6-3。

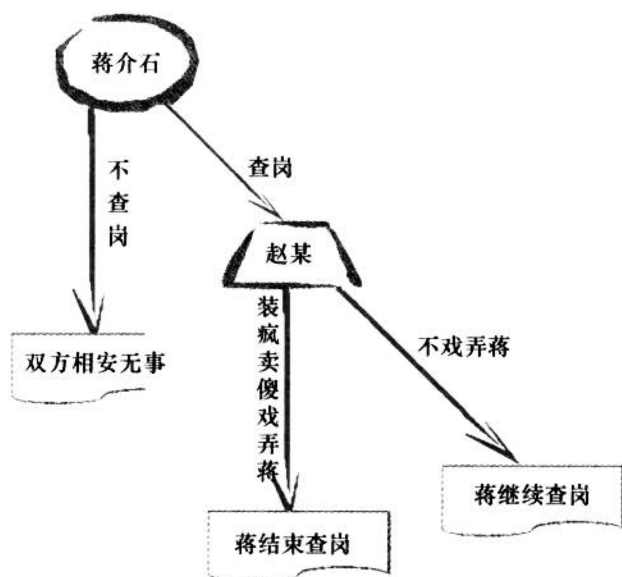


图6-3　装疯卖傻的策略

这个策略的有效，我们可以通过生活中的一个现象来理解。假如一个正常人以自杀相威胁向一个朋友借一本书，朋友根本不相信他的威胁。但是，如果换了一个有过精神病史的人进行这样的威胁，朋友一般都会把书借给他，尽管很不甘心。

由此可见，装疯卖傻可以提高威胁的可信度。如果达到目的比获得最大收益更重要，威胁就很容易让人相信。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

正常人在社会上的经济活动，都要获取尽可能大的利益，任何为了其他目的而牺牲利益的行动，在经济学上都被认为是非理性的。然而，通过博弈论的分析，被认为非理性的人反而能够比追求最大利益的理性人将获得更多的利益。

我们可以假设有这样一个谈判博弈，你的对手可以选择合作也可以选择不合作。如果他选择合作，你们两个都可以获得500元，博弈就此结束。如果他选择不合作，接着就要由你选择。如果你选择不合作，你们两人的所得都为零，如果你选择合作，你可以获得100元，而他则可以获得900元。

奴果你是一个理性的人，当对方选择不合作而轮到你进行选择时，你应该选择合作。这样虽然你的对手获得更多的钱，但是谈判的目的本来就是为了实现自己的利益最大化，而不是为了比对手获得更多。

因此，理性的你一定会选择合作，尤其是这个博弈只进行一次的时候。然而遗憾的是，如果对手知道你会选择合作，他就会先选择不合作，这样他就可以获得900元。但是，如果你的对手认为你是一个不理性的人，会为了报复不合作而选择不合作。经过理性分析而预测到这一点后，他反而会选择合作，因为他是理性的，与其一无所获，不如通过合作得到500元。

这一局面似乎是一个悖论，因为一心想把利益最大化的理性人，最后获得的利益怎么会比不理性的人还少呢？问题的关键不在于你是否理性，而在于对手对你是否有理性的判断，也就是他认为你是不是会下决心报复。

它给人的一个启示是：为什么在很多情况下，让威胁兑现对你不一定有利，别人可能会因为想到这一点而不把你的威胁当一回事。在这种时候，我们就用到了装疯卖傻的策略，就是让别人相信你有一点不理性。就算是损害自己的利益，你也会把损人不利己的威胁兑现。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 7 章

杯酒释兵权：一个威胁制伏多人

有人就有恩怨，有恩怨就有江湖。人就是江湖，你怎么退出？

——影片《东方不败》台词

金刚怒目和菩萨低眉

隋朝，史部侍郎薛道衡有一天到钟山开善寺参访。

偌大的寺院里一片宁静，寺中每个出家人都善尽本分，各得其所。有的在林荫下经行，有的在禅堂中打坐，有的则勤于执务，个个举止安详，神态自在。

薛道衡仔细观察寺中的一景一物，好似身处人间净土。这时正巧一位小沙弥从大殿向庭院走来，薛道衡突然动念头想考考这位小沙弥，于是趋前问他："金刚为何怒目？菩萨为何低眉？"

小沙弥虽小，却不假思索立即回答："金刚怒目，所以降服四魔；菩萨低眉，所以慈悲六道。"

此话一出，薛道衡一脸错愕，惊讶于小沙弥的才思敏捷。

在佛教中，"金刚"是佛菩萨的侍从力士，因手持金刚杵而得名；"金刚怒目"是指金刚力士面目威猛可畏，以降伏诛灭恶人。"菩萨"是上求佛道、下化众生的人。"菩萨低眉"是以菩萨的慈眉善目来形容人之慈善。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

事实上，这位小沙弥所说的既是佛法，又是一种博弈论的策略。

在佛法上，金刚与菩萨的形象和做法虽然有差异，但都是为了帮助别人而有的方便作法。从博弈论的角度看来，二者则是相互补充的。

如果我们把怒目金刚比做冷酷报复策略，而把低眉菩萨当做慈悲宽恕策略，那么由于上面所言“威胁悖论”的存在，“怒目金刚”策略绝对是十分必要的。如果对方发现或者认为你一定会实行“菩萨低眉”的策略，局面就会变得十分不利。

世间众生资质不同，根机有异，哪怕我们是出于一片真诚的慈悲心，希望帮助对方有所成就，也必须在博弈中相时采用金刚怒目和菩萨低眉的策略，才能真正达成这一目的。

宋代罗大经在《鹤林玉露》中记载了这样一个故事：

张乖崖到钱阳县担任县令。有一天，他在衙门周围巡行，忽然看见一个下属慌慌张张地从府库中溜出来。张乖崖喊住他，发现他鬓旁头巾上藏着一枚钱。他命人把钱取出来查看，原来是钱库中的钱。

张乖崖大怒，立即吩咐击鼓升堂。经过追问盘查，那位官员承认是从府库中偷来的。张下令将官员拖下去责打四十大板。可那官员认为打得冤枉，便不服气地大叫：“哼，为了一文钱你就杖我，难道你还敢斩了我吗？”

张乖崖冷笑了一声，毫不犹豫地拿起朱笔判道：“一日一钱，千日一千，绳锯木断，水滴石穿。”

宣读判决完毕，张乖崖抽出宝剑亲自斩了那个下属。然后，他自己上表请求处分。此后，全衙大小官吏谁都不敢贪占公家便宜，分文不敢乱取。

事实上，对这个下属官员的看似严厉的惩罚，反而是拯救了无数的官员。在多数的博弈中，应以金刚怒目为表象，而不应让人发现你的菩萨心肠。所谓“以霹雳手段，行菩萨心肠”，这一策略背后包含了真正的大慈悲和大功德。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



以“人不敢欺”为目标

曾国藩是清朝中兴名臣，以组建湘军打败太平天国而成名。有一次，曾国藩与几位幕僚闲谈。他问在座的各位，当今之世，谁是英雄？

有一个幕僚说:“彭玉鳞是英雄。”

曾国藩问他根据，幕僚说:“彭玉鳞威猛，人不敢欺。”

曾国藩点头，对他的回答表示认可。

又有一个幕僚回答说:“李鸿章是英雄。因为李鸿章精敏，人不能欺。”

曾国藩也同意，又问:“你们以为我怎么样?”

众人低首沉思。这时，忽然走出一个管抄写的后生，他插话道:“曾帅是仁德，人不忍欺。”

众人听了，一齐拍手叫好。曾国藩得意地说:“不敢当，不敢当。”

后生告退，曾国藩问:“此是何人?”

有幕僚告诉他:“此人是扬州人，入过学（秀才），家贫，办事还算谨慎。”

曾国藩点头。不久，他升任两江总督，派这位后生去扬州任盐运使。

实际上，这个后生对曾国藩的谀词并没有什么新意，不过是借用了古人的齿牙余惠罢了。

三国时期，魏文帝曹丕问他的大臣王朗等一班人:“根据史籍记载，春秋战国的时候，郑国的大臣子产，人不能欺（部下和老百姓不能骗他）；孔子的学生子贱治理单父的时候，受他道德的感化，人不忍欺（人们不忍心骗他）；西门豹治理邺都的时候，人不敢欺（人们不敢骗他）。这三个人能做到不能骗、不忍骗、不敢骗，你认为哪一种更好？与你的才能相比又如何?”

子产是春秋时著名的政治家，名叫公孙侨。他接任相国伊始，郑国还

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是一派“上下不亲，父子不和”的混乱局面。子产事无巨细，亲力亲为，而且事必躬亲，明察秋毫，把郑国治理得“门不夜关，道不拾遗”。这就是子产的“人不能欺”。

子贱是孔子的学生，名叫宓不齐。《吕氏春秋》记载，他在单父为官，经常躲在房里弹琴，但为政清净，以仁德感化人民。因此他虽然身不下堂，但是“人见思，不忍欺之”，这就是子贱的“人不忍欺”。

西门豹是战国时魏的邺令。他一到任，即刻大刀阔斧地施展权威，快刀斩乱麻，收拾舞弊贪赃和愚弄人民的人。他把借为河伯娶亲之名盘剥百姓聚敛钱财的官员和巫婆扔进河里，使猖獗一时的坏分子顿时销声匿迹。这就是西门豹的“民不敢欺”。

不能欺，不忍欺，不敢欺，到底哪一个更高明呢？

西门豹与聚敛钱财的官员和巫婆之间进行的，完在是历史上久演不衰的官兵贼游戏，在本质上属于石头剪子布的博弈。

让我们设想官府可以暗中监视库房，以发现是否有坏人偷东西。

对官府来说，随时监控的成本太大，所以它只有偶尔派人去巡视。官府的对策是监控或不监控，所以坏人只要不被抓住，就会放手去偷。坏人的对策则是偷或不偷，显然只有当官府不监视的时候，坏人才会想偷。

相对来说，只有当坏人在偷的时候，官府才应该监视。回想一下，在一次性博弈中，双方是同时行动，而且还必须在完全不知道对手会怎样做的情况下行动。因此，双方必须猜测对手的行动。

如果坏人绝对不会顺手牵羊，官府绝对不会大费周折地去监控。当然如果官府完全不监控，坏人一定会偷。所以，没有任何理由认定坏人绝对不会偷。

如果坏人一定会偷，那么官府一定会监控。这样一来，坏人又绝对不会偷，所以官府也绝对不会监控。在这种绕口令式的循环逻辑下，唯一可以确定的结果就是：坏人有时候会偷，官府有时候会监控。

如图7-1所示，其中的格子与前面有所不同，因为格子里所写的并不是个人的得益，而是结果。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



	查	不　查
偷　税	-1，1	1，0
不偷税	0，0	0，0

图7-1　企业与税务局之间的博弈

注：1代表成功偷税的收益，-1代表偷税被罚的收益，0代表不偷税也不被罚的收益。

图7-1用企业和税务局所进行的博弈来说明这一问题。逃税的企业要是被抓到，就必然要交罚款，老板有时候还得坐牢。但要是没被抓到，就可以少缴一点税。因此，理性的老板在决定要不要逃税时，一定会试图猜测税务局调查他的几率有多高。

税务局检查逃税的成本很高，在这种情形下，企业和税务局便形成了一种博弈。只有在不会被查的情况下，企业老板才会想到逃税；而只有在企业老板会逃税的情况下，税务局才会想到查税。因此唯一的合理策略就是随机——企业有时候逃税，有时候被查税。

这就像所有的博弈一样，不可能有老板想把自己的选择告知税务局。如果他写信跟税务局解释，说他们不应该来查他，因为他已经老老实实地足额缴税。那么，他受到税务局检查的几率是降低还是升高呢？

回到我们开头的故事。在儒家的观点看来，子产的“人不能欺”靠的是明察秋毫和监督严密，西门豹的“人不敢欺”靠的却是刑罚威慑和铁腕治政，这些和子贱以仁德感化是不可同日而语的。

这一点，可以从王朗对曹丕的回答中看出来：“上面的领导人，本身德高望重，能够真爱人、真干事，老百姓和部下都感念他的恩义，就不忍心骗他了，就像单父的老百姓对待子贱那样；如果上面的领导人什么事都看得很清楚，下边的各级官员怕被觉察，就不能欺骗了，像子产那样；如果上面用严刑重法治理一区一国，老百姓和部下怕犯法、怕刑罚，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就不敢欺骗了。这三种不欺的效果相同，但是其出发点却大不相同。要求臣民忠心，但尽忠不是单方面的事情，如果执政者多行不义，臣民就不可能忠心。当领导的按仁义道德行事，臣民自然感恩戴德，这就合乎孔子所说的'道之以德，齐之以礼，有耻且格'（用仁爱道德管理大众，使全国人民都有文明教养，即便有人做了不体面的事也好纠正），可以达到文治的最高政治目的；如果靠明察秋毫、严刑重法来治理，老百姓提心吊胆过日子，或者有人在法网的漏洞中为非作歹，干了坏事还能逃过法律的追究，自认为高明，还恬不知耻，就和孔子说的'道之以政，齐之以刑，民免而无耻'（靠政治法令来治理因家，用刑罚来管理人民，有人干了坏事能逃过法律的制裁也不觉得羞耻）一样了。这两种情况，好坏的差别很大，关键在于领导人能权衡利弊，一文一武把握平衡，而不应斤斤计较，因小失大。"

但是从博弈论的上述分析来看，要制止犯罪行为，一方面靠的是监控严密，使"人不能欺"；另一方面还应以西门豹的"人不敢欺"为追求目标。这是一个似乎无奈，但却绝对理性的策略。

曾国藩虽然对"人不忍欺"的评语颇为得意，但是在治军中却法度严明，明察秋毫，其成功明显得力于"不敢欺"和"不能欺"。

李林甫策略：杀一儆百

《美国医学会》杂志曾经刊登了一项研究报告，分析减肥过程中的激励问题。宾夕法尼亚大学医学院凯文·博尔普博士和同事找来57个年龄在30到70岁之间的肥胖者，分成"激励组"和"观察组"两组，要求他们4个月内减去16磅（7.26公斤）。

研究人员对"激励组"分别实施两种减肥激励方法：一种是直接奖励法，减肥者只要完成减肥计划，每天就可以得到一定数额的奖金；另一种是存入保证金法，减肥者每天交给指定人员1美分到3元，如果月底不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



能达到预定减肥目标，就收不回这些钱，如果达到目标，不仅可以拿回自己的钱，还可以另外得到奖金。而对“观察组”的减肥者，他们则不给任何奖励。

4个月以后，“激励组”有50%的减肥者达到了预定减肥目标，“观察组”只有10%的减肥者达到了减肥目标。在“激励组”中，采取直接奖励法的减肥者，平均每人减肥13磅（5.9公斤），采取存入保证金法的人平均减去14磅（6.35公斤），而“观察组”平均每人只减去4磅（1.81公斤）。

研究者在接受路透社记者电话采访时说：“他们（减肥者）对损失有一种强烈的憎恶感，这刚好可以促使他们为避免损失努力减肥。”

如果把人的惰性看做减肥的敌人的话，那么这个故事也许正说明了中国古人的一句话：要立威，赏不如罚。也就是说，要实行有效的威胁使“敌人”屈服，就要用罚而不要用赏。

春秋末期，鲁国国都北边的一片森林着火，正巧天刮北风，火势向南蔓延，快要危及国都。国君鲁哀公亲自救火，但他旁边只有几名随从，其他人都去追赶被火逼出来的野兽，却不去救火。鲁哀公很生气，把孔子召来问计。

孔子说：“那些追赶野兽的人又快活又不受处罚，而救火的人又劳苦又没有奖赏，这就是救火的人少的原因。”

鲁哀公说：“你的意见很好，应该赏罚分明。”

孔子说：“现在是危急时刻，来不及去赏救火的人。再说，凡是救了火的人都要奖赏，国家的花费就很大，您只要用刑罚就管事。”

鲁哀公下令说：“不救火的人，与战争中投降叛逃者同罪；追赶野兽的，与擅入禁地的同罪。”这道命令颁布后，火很快就被扑灭了。

在赏（承诺）罚（威胁）的作用上，二者各有侧重。赏是用人的激励机制，而罚则是纠正机制。要想引导别人自觉体现价值，为事业奋斗尽力，用赏是最好的方法；但是在资源有限而且存在利益冲突的博弈中，要想使自己的一个威胁对多人有效，用赏的方法是不现实的。

在这种情况下用可信的威胁，使可能犯规的人惮于受到直接或间接惩

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

罚和制裁，从而采取合作。尽管罚对人的威慑力比赏的作用强得多，但是要用一种惩罚的威胁来制伏多人，必须考察实施的方式。

对每一个犯规者进行惩罚，并由此杀鸡骇猴，这是最为原始和基本的威胁。在唐代时，李林甫制伏谏官就是使用这种威胁。

李林甫一当上宰相，第一件事就是要把唐玄宗和百官隔绝，不许大家在玄宗面前提意见。

有一次，他把谏官召集起来，公开宣布说："现在皇上圣明，做臣下的只要按皇上意旨办事，用不到大家七嘴八舌。你们没看到立仗马（一种在皇宫前作仪仗用的马）吗？它们吃的饲料相当于三品官的待遇，但是哪一匹马要是叫了一声，就被拉出去不用，后悔也来不及了。"

有一个谏官不听李林甫的话，上奏本给唐玄宗提建议。第二天，就接到命令，被降职到外地去做县令。大家知道这是李林甫的意思，以后谁也不敢向玄宗提意见了。

就这样，李林甫身居相位长达19年。他之所以能够独断朝纲，很大程度上就因为他能运用有效的威胁，使群臣噤声。

李林甫希望所有的谏官都能害怕他，不做出冒犯他权力的举动（比如向皇帝检举揭发他的过失）。为了让谏臣们害怕，李林甫就必须以惩罚来威胁他们。一个最常用的办法是他已经使用的策略，当众宣布他会惩罚冒犯他的谏臣。如果所有的人都相信他的威胁，他们就不敢冒犯他。

不过，如果谏官知道不冒犯他就不会受惩罚，他就不会害怕。这对于一个想要一手遮天的权臣来说，并不能说最好的境界。那么怎样才能实施更为有力的威胁呢？

唐鞅策略：随机惩罚

宋康王是中国历史上屈指可数的暴君，史书把他与夏桀相比，称之为"桀宋"。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



据历史记载，宋康王面有神光，双手能够弯曲铁钩，是一个仪表堂堂、力大无穷的男子汉形象。他做了国君以后，宋国“东伐齐，取五城，南败楚，拓地三百余里，西败魏军，取二城，灭滕，有其地”，号称“五千乘之劲宋”。

这位宋康王对打仗颇有兴趣，却不理会朝野上下对连年征战沸腾起来的民怨。而且整天喝酒使他精神失常，异常暴虐。凡群臣中有来劝谏的，都被他射杀。他杀人愈多，臣下对他的反对更甚。

有一天，他十分奇怪地对身边一个叫唐鞅的人说：“我杀了那么多的人，为什么臣下更不怕我了呢？”

唐鞅说：“你杀的都是有罪过的人，那些没有罪过的自然不怕你。要是你不分好坏，想杀谁就杀谁，臣下肯定会害怕你的。”

宋康王听从此计，随意地想杀谁就杀谁，不久连唐鞅也被杀了。大家果然很怕他。

有人从这个故事总结出伴君如伴虎的道理，认为它说明了说话不当的危害。但是，我们从博弈论的角度出发，却发现：唐鞅给宋康王所出的主意其实不失为“李林甫策略”之外的另一条制造可信威胁的有效策略：随机惩罚。

宋康王不可能把所有的大臣都杀掉，因此对犯罪者进行惩罚只能威胁到犯罪的人，可是他想对所有的大臣产生威胁，“唐鞅策略”虽然有滥杀无辜之嫌，却可以成功地使康王的威胁对所有人产生威慑效果，从而达到一种混合策略的均衡。

在这个均衡中，宋康王不必在意自己在均衡点的具体策略是杀哪一个大臣，而大臣们也不必在意自己的策略，因为无论怎样做，被杀的可能性都是一样的，所受到的威胁也都是一样的。

这其实也就启示我们，一旦有必要采取随机策略，想要找到自己的均衡混合策略，只要观察对手就可以了：当对手无论怎样做都处于同样的威胁之下，进而对他自己的具体策略无所适从的时候，你的策略就是最佳的随机策略。也只有这样的策略，才可以避免李林甫策略的弊端，阻

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

止一群对手发现你的有规律的策略行动，从而免受威胁。

不过，随机策略必须是主动保持的一种策略。

在上面的例子中，假如宋康王选择的是“唐鞅策略”，那么，无论大臣们采取什么样的策略，威胁的力度都是一样的。但是随机并不意味着宋康王可以随自己的某种偏好倾向进行惩罚。

因为如果出现某种倾向，那就是偏离了最佳混合策略。在这种时候是不能指望保持对所有大臣的威胁强度的。比如说，宋康王有一段时间心情不好，对于说话语速快的大臣杀得更多，那么经过一段时间以后，他会发现大臣们的语速都慢了下来，而开始不再像以前那样怕他。

宋康王严格贯彻随机策略，就可以通过不确定性来保持对大臣们的威胁，这就是随机威胁的“唐鞅策略”的好处。

不过，它也存在着一定的不足，那就是无法对付大臣们的合谋。如果大臣们知道宋康王不会把他们都杀掉，他们很可能会合伙冒犯他。在这种情况下，由于宋康王只能杀一个，其他人因为冒犯宋康王而获得的名誉收益就会激励他们这样做。

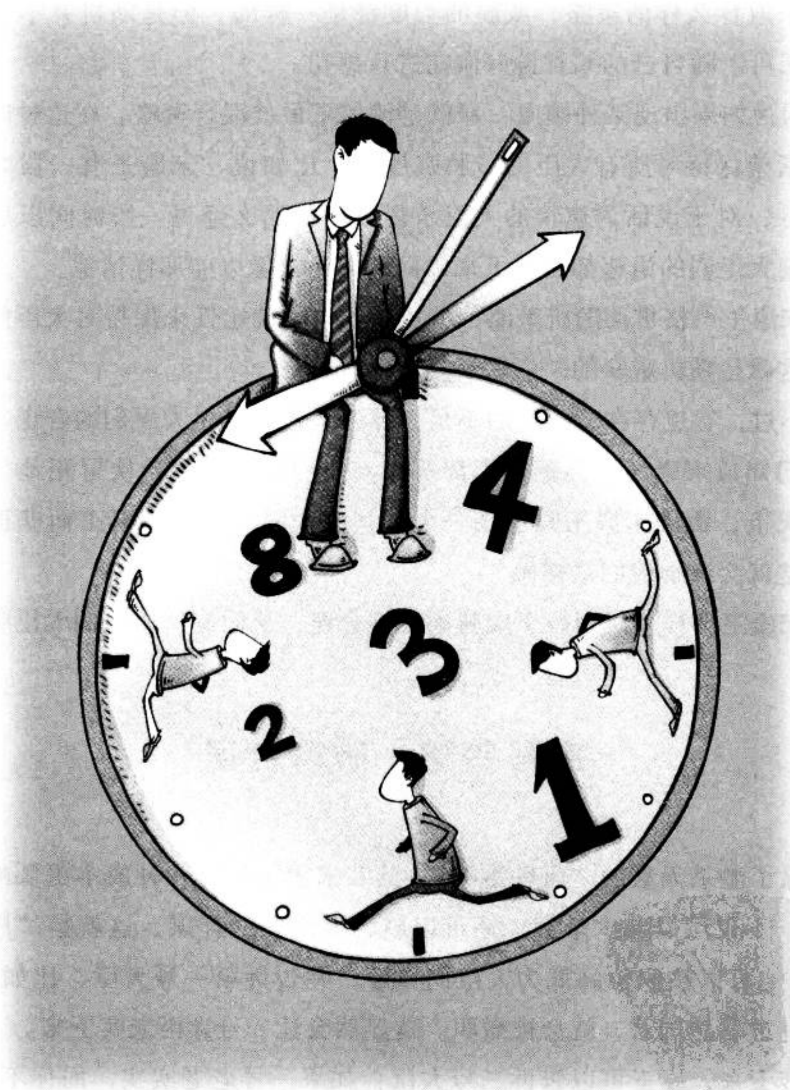
宋康王怎样才能用一个威胁来破解合谋，从而制伏所有的大臣呢？

序号策略：破解合谋

除了滥杀无辜的“唐鞅策略”，其实宋康王还有一种成本更低的威胁策略，不仅可以减少杀戮，还可以破解大臣们的合谋，这就是“序号策略”。他可以按职位高低为大臣们排序，并告诉第一号大臣，比如唐鞅，如果他敢冒犯国君，就会被撤职。这显然会让一号大臣老实下来。

接下来，康王可以告诉二号大臣：如果一号老老实实，而你不老实，我就会把你杀掉。由于二号大臣认为一号会老实，所以他也会老实。用同样的方法依次告诉三号直到十号大臣，如果他前面的大臣都老实下来，他不老实就会被杀掉。这样，所有的大臣都愿意老实。他们就算串通起

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

来，也无法破解这一策略。因为一号为了保住自己的职位，一定不愿意参与这种冒犯同盟。

这样的策略可以用在与一群对手进行谈判的场合。它的成功关键在于，当随机进行惩罚时，每个人都可能宁愿被惩罚而选择不合作；但是只要让惩罚有一种明确的联动机制，依次分配下去，除非你面对的是一群非理性的对手，否则这样的威胁一般是可信的，可以让对手顺从你的要求。

1974年，旅居海外十几年的名作家梁实秋回到台北安度晚年。旧日的朋友得到消息后，一个接一个地请他吃饭，使他应接不暇。

更糟糕的是，那些朋友都是夜猫子，每天请他深夜十二点吃夜宵，而梁实秋偏偏是出了名的"早起早睡的人"，晚上八点睡觉，凌晨四点就起床写作。梁实秋吃了几顿，实在顶不住了，于是在一次聚会时抢先对大家宣布："下次谁请我吃夜宵，我就回请他吃早点。"轻描淡写的一句话，一下子使那些老朋友都面面相觑，忽而大笑起来。从此以后，再也没人敢请梁实秋吃夜宵。

也就是说，只要没有人愿意成为第一号，梁实秋的威胁也就成功了。

曹操策略：使用警告

三国时，曹操有一次在水阁宴请百官。时值盛夏，他吩咐侍妾用玉盘进献西瓜。一个小妾捧着盘子低着头进瓜。曹操问："西瓜熟吗？"

小妾随口回答："很熟。"

曹操闻听大怒，下令把这个小妾推出斩首。座中的百官没有人敢问原因。曹操又吩咐别的侍妾进献西瓜。侍妾们都有一些害怕，其中一个侍妾比较聪敏，于是大起胆子走上前献瓜。

曹操又问西瓜熟了没有，这个小妾回答"不生"。

曹操又勃然大怒，下令将她斩首。随后，他吩咐再进献西瓜。这时侍

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



妾们都战战兢兢，没有人再敢进前一步。其中有一个名叫兰香的小妾，平素最为曹操所爱，善解人意为众妾所不及。

于是，兰香就高擎玉盘上齐眉梢进献西瓜。曹操问："西瓜味道如何？"

兰香回答："很甜。"

曹操拍案大喝："马上斩首！"

这时，在场的百官都一起离座，拜伏在曹操面前请罪。曹操说："诸公请安坐，听我解释她们的罪过。前面的两个小妾在我身边侍奉了这么久，却不知道进献西瓜必须要把盘子捧到和眉毛一样高，而且在回答我的问话时，所用的都是开口字（古代讲究女子在大庭广众之下说开口字是一种有失礼节的行为）。我斩她们是因为她们太笨了！兰香刚到我身边没多久，却那么聪明，把盘子举得高高的，又用合口字来回答我的问题，真是太了解我的心意了。把她斩了是免得她日后成为我身边的隐患。"

其实，前两个侍妾是否越礼，后一个侍妾是否识破曹操的心思，这些都不重要。重要的是，曹操要借侍妾的三颗头颅来告诉百官：第一，不论侍妾还是百官，对所有人的生杀予夺权力都操纵在他手中；第二，无论侍妾还是百官，都不要自作聪明地猜测他的心思。后来的杨修不知悔改，招致杀身之祸，就是例证。

也就是说，上面的这个故事实际上并不是曹操与侍妾之间的博弈，而是他与百官之间的威胁博弈。三个可怜的侍妾，只是用曹操用来表明自己对百官的优势以及决心，并对可能背叛进行警告的砝码。

警告与威胁是有所不同的。

威胁是建立一种对不肯合作的行为进行惩罚的回应规则，并且保证在出现这种行为时按照规则行事。这就要求规则必须具体，而不能泛义作为你在任何情况下都可能采取的策略，这样就跟没有实施威胁是一回事。如果威胁不能使对手对你的策略的预期发生变化，那么它也就产生不了任何影响。

不过，警告却可以用来说明在没有回应规则的情况下你会如何行事，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

并且把这种策略昭告对手。它的目的在于使对手知道，他们的行动会受到什么样的对待，比如杀头。

警告和威胁是有区别的，威胁则可能是一定的情形下，改变原来的回应规则，使之不再成为最佳选择。这时，威胁所要采用的策略，就有可能与自身利益相冲突，因而就出现了可信度问题，对手有理由怀疑等到他们出招之后，你会有动机推翻自己的威胁。

而警告，则起到一个宣示的作用，使人知道你不会改变自己设立的特定回应规则。你只不过告知他们，打算采取怎样的措施回应他们的行动。它可以视为确保威胁的可信度的一种方式：爱妾都可以杀掉，何况尔等。

发动群众斗群众

指鹿为马是中国著名的成语之一。它源于《史记·秦始皇本纪》，说的是秦始皇驾崩时，宦官赵高和始皇第十八子胡亥串通一气，假传圣旨，逼迫本该继承皇位的大公子扶苏下台，改立胡亥继承帝位。

胡亥就是人们所说的暴君秦二世。由于赵高为胡亥称帝出了大力，所以胡亥拜赵高为丞相。可赵高做了丞相之后并不满足，他还打算有朝一日篡夺帝位，但又害怕大臣们反对，于是便想先试一下自己的威信。

有一天，赵高趁文武百官朝见秦二世的时候，特地叫人牵来一只鹿献给秦二世，并当着群臣的面指着鹿说："这是马。"

秦二世笑了笑说："丞相弄错了，把鹿说成马了。"

赵高没有理他，高声地问大臣："这到底是马还是鹿？"

群臣们多数跟着说是马，有的不敢吱声，只有少数大臣直言为鹿。事后，赵高通过各种手段铲除了那些反对他的大臣们，如愿以偿地当上了宰相。

在这里，赵高可以说是一个典型的博弈高手，他运用信号理论巧妙地

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



设了一个局，使颠倒黑白、混淆是非成为对大臣们的严格优势策略。

图7–2给出了这个博弈。

		大臣 B	
		是鹿	是马
大臣 A	是鹿	0，0	–1，1
	是马	1，–1	0，0

图7–2　指鹿为马的博弈

注：0代表不升不降，1代表升官收益，–1代表降职收益。

朝中的大臣们看到这只鹿时，可以选择说是鹿，也可以选择说是马。假设只有获得多数大臣的支持（或者说让胡亥意识到多数大臣支持赵高），赵高才能当上宰相。方格中所显示的是结果，而不是两党的得分。

很显然，赵高把鹿牵到朝堂上进行这个测试，傻子都明白是要用更高的职位来引诱大臣们支持。假设所有的大臣都想升官的话，那么在这个博弈中，附和赵高就是他们的优势策略，而说是鹿则是严格的愚蠢策略。

如果有大臣支持赵高，那么你就必须跟进，否则，他们就会得到高官，而你则被踢出局。同样，如果支持赵高指鹿为马的人没有到一半，你还是应该颠倒黑白地撒谎。因为这样一来，你就可以得到更高的职位。

不过这样一来，事实上赵高根本不用提拔任何一位官员，就可以轻松地得到支持：因为大臣们都会采取自己的优势策略——颠倒黑白。

下下人有上上智，赵高的故事提示我们，以一个威胁制伏多人的成本可能并不高，关键在于设计出一个巧妙的机制，利用多个对手对潜在利益和风险的心理预期，破解他们之间的合谋。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

随机抽查的威慑

三个数学家和三名经济学家结伴同行。数学家买了三张车票，他们精于计算，一人一票，三人三票。经济学家则别有想法，三人只买一票。

数学家知道了，怀着幸灾乐祸的心情静候好戏上演，因为他们知道三个经济学家分享一张票，一定会被稽查捉个正着，罚款免不了。

稽查来了，经济学家远远看见他逐个车厢查票。稽查走近时，经济学家一窝蜂挤入洗手间。当稽查敲厕所门时，一位经济学家从门缝中扬了扬手中的车票，稽查看了看车票，走开了。

翌日，他们换车，这一回数学家学乖了，三人只买一张票，但经济学家连一票也不买。数学家心情兴奋，因为估计经济学家这一趟肯定无法过关。

稽查远远走来时，效仿昨天经济学家的做法，三名数学家第一时间挤进洗手间，而经济学家紧跟其后。数学家听到有人敲门时，从门缝中扬了扬手中的车票。不料，门外是经济学家冒充的稽查员，悄无声息地把这张车票没收了。

经济学家取得这张票子，躲进另一个厕所，当稽查来敲门时，经济学家扬了扬手中的车票而过关，但数学家因为没有票子而被罚款。

这毕竟只是个笑话。但由此引出近年来国内一个热得发烫而又沉重无比的新闻关键词——春运。

2009年1月7日，杭州火车站的售票大厅里，一位大伯通宵排队买票而猝死。虽然不能将这位大伯的死全赖到春运的头上，但不能否认的是，为了一张票，通宵熬夜忍冻排队的人绝不在少数，年轻力壮的小伙子还能撑得住，但六十来岁的老大伯身体熬得住才怪！

买票之难，使人到了为一张票而失去生命的地步。而与此同时，从黄牛党手里却总是能高价买到票。难道就没有办法解决这个问题吗？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



学者和媒体热议实名购票制，而有关部门的答复是逐一查验会增加拥堵。葛剑雄在《南方都市报》上发文反问："多年前我就主张春运期间买票采用实名制，有关部门至今强调'中国国情'，斥为不现实，但有没有进行过认真研究呢？……实名制购票不一定逐人检核，像印度等国对实名制所购车票只进行抽查，进站与登车时根本无人检票，并不费多少人力。如果采用实名制售票，进出站和在车上抽查一部分，难道也不可行？"

从博弈论的角度来看，在车站和车上抽查和税务局查偷漏税一样，是完全现实并且能够形成有效监管的。

在生活中，抽查作为监管方的一种随机策略，能够以较低的监管成本促使人们遵守规定，因此已经广泛应用于很多领域当中。

在深圳，违章停车的罚金是停车场收费的很多倍。多数地方停车场的收费标准是10元，那么按照每次违停20元的标准进行处罚，能不能使司机都不再违停呢？有可能，条件是交警必须在每次违停时都抓到他们。显然这种监管方式虽然严格，但是成本过高，把深圳的交警数量增加几倍也是不够用的。

在这种情况下，抽查就成为一个同样管用、代价又小的策略，同时提高罚金的数目，使其高达每次200元。这样，哪怕20次违停中只有1次会被逮住，也已经足够让司机下一次乖乖把车开到停车场了。这样，既能靠现有数量的交警完成这项工作，又能达到令多数司机不敢违停的目标。

交警选择这样一种随机策略，比任何有规则的行动都更为理性而成功。在违停现象异常增加的时候，还可以通过调整巡查的频率，来改变提高抓获违停的概率，从而改变这种现象。

实行实名购票以后，在车站和车上抽查车票和身份证，与交警监管违停有很多相同之处。如果进站时让每位乘客都接受检查，从而确定是不是有人没有用身份证购票，不仅浪费时间，而且费用高昂。

随机抽查不仅可以查出违规者，还能有效地阻吓有人以身试法。不过，这么做和处罚违章停车一样，成功的关键在于提高处罚的力度，甚

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

至在实行初期使其超出所犯过失也是可行的。

也就是说，对违规行为的惩罚不仅要与过失相称，还要与抽查被抓住的概率结合在一起考虑。因为被抓住的概率低，所以要施以比必然被抓住的过失更高的惩罚。

用无形的手制伏对手

有这样一个虚构的笑话，克林顿和萨达姆、本·拉登等几个老对手在中东的一个秘密地点进行和平谈判。当克林顿在谈判桌前坐下时，他注意到萨达姆椅子的扶手上有三个按钮。

几分钟之后，萨达姆按下第一个按钮，一个拳击手套弹了出来击中克林顿下巴。为了和平，克林顿决定忽略这个问题，继续会谈。直到萨达姆按第二个按钮，一条木制的短棍摇摆着击中克林顿的下巴。萨达姆开始笑了起来，但是，克林顿再一次忽略了这个问题，并且继续会谈。一分钟之后，克林顿看见萨达姆按第三个按钮，他立刻跳跃起来，但弹射出的大皮靴还是击中了他。克林顿害怕了，同意暂停一切军事行动，等待下一次谈判。

三个星期以后，和平谈判再次进行，当萨达姆带着几个盟友在会议室坐下时，注意到克林顿的椅子扶手上有三个按钮。在谈判开始之前，克林顿按下第一个按钮，但是没有任何事情发生。然后克林顿按下了第二个按钮，萨达姆移动身子，但是又没有任何事情发生。

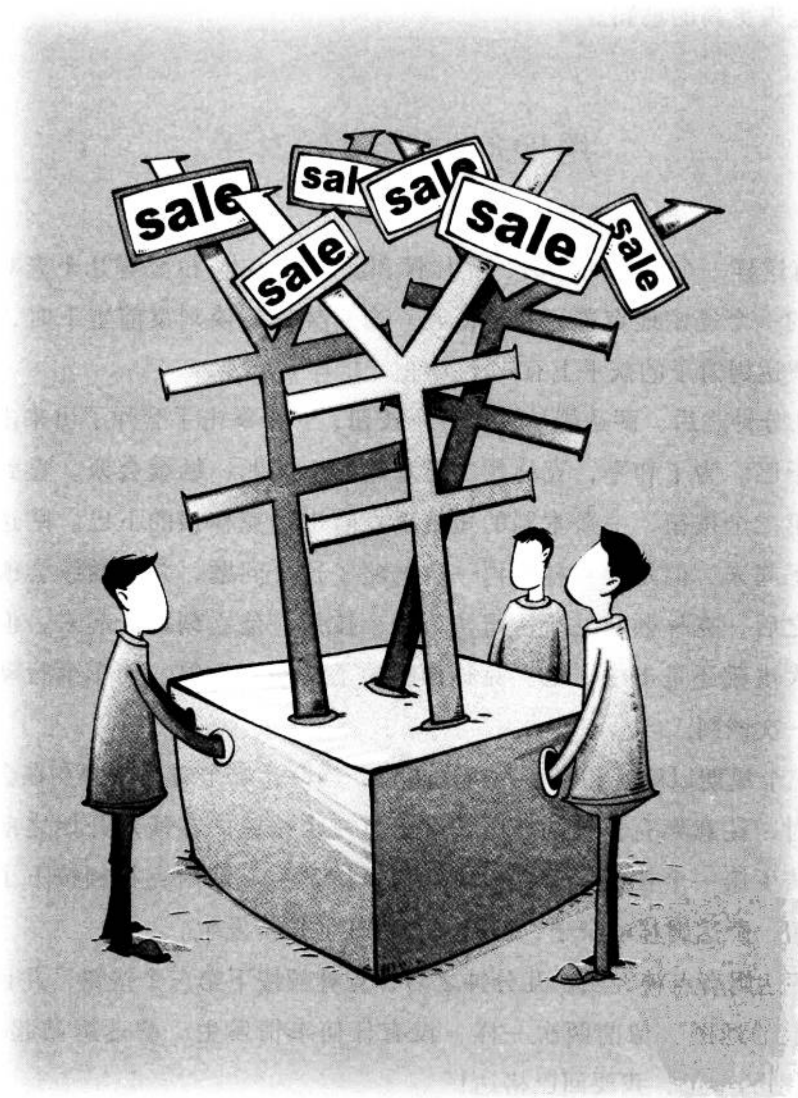
萨达姆有点神经质。几分钟之后，克林顿按下第三个按钮，并且凝视着墙上的地图，像前两次一样，没有任何事情发生。萨达姆站起来说："没有别的事了，我要回巴格达！"

克林顿回答："没有巴格达了。"

这下子，萨达姆、本·拉登和所有的对手都屈服了。

就像这个虚构的笑话一样，在现实中的很多战场上，博弈的对方经常

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在展开和平会谈前夕发动攻击。就算双方都希望和平会谈成功，他们还是想尽办法在会谈前先发制人，以增加谈判时的筹码。就算确定自己能谈出一些成果，但还是应该对谈判失败做好万全的准备。也就是说，你进行报复的决心可以左右对手的判断。

类似的报复行动，也会使对手商家不敢随意在市场上降价。在市场上，我们经常会看到一些商家打出“某某商品本市最低价”的广告，声称如果其他商家价格更低，则愿意按同样价格返还差价，并按差价承担一定比例的赔偿金。

从表面上看，这是商家的一种价格竞争行为，可以促使其他竞争者降价竞争，使消费者从中得利。但经过博弈论分析，可以发现其中隐藏着一种可能，即商家有可能通过这种最低价格承诺，巧妙地达到价格垄断同盟的目的。

因为这种广告的潜台词是：如果对手有任何的降价行动，你会奉陪到底。这样一来，对手在考虑以降价的方式来争夺市场时，这个广告可以让他相信你必须全力以赴地对任何降价行为进行报复。

要使报复是可信的，必须做到迅速和采取实际行动。在上面的故事中是“摧毁巴格达”。如果行动的力度仍然使对手怀疑你的决心，那么他就会不断地试探你。如果萨达姆们认为克林顿要几个月后才会对巴格达采取行动，他就可能利用按兵不动的时候，下令共和国卫队和“肉弹”扩大攻势。而由此获得的收益，至少可以弥补巴格达的损失，甚至可能会有剩余。

因此，让消费者来监督降价者并且立即返还差价的做法，是一种十分可信的报复。

某个市场上只有少数几家甚至两家商家时，双方很可能都会认为只要自己一降价，对手就会跟着降价。不过，当市场上有50家甚至500家商店的时候，单独一家的小型商店就不太可能相信，要是自己降价别人会马上跟进。

因此，当很多商家卖相同的产品时，限制价格竞争几乎是不可能的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



只要一般的价格高于生产成本，各商家就会试图把价格降得比对手稍微低一点以抢占更多的市场。

如果所有商家都觉得自己可以靠降价杀出一条血路，而不会遭到大规模的报复，那么它们都会降价直到耗尽所有的利润为止。

因此，尽管克林顿有制服对手的策略，但还是应避免树敌太多。这个启示放在商业上，就是要避免进入竞争者很多而产品同质化严重的市场。在这种情况下，没有办法用一个威胁来制伏多人。

树立不好惹的名声

清末民初，有一位商人开着一个卖玉的店铺。

一次，一位同样做玉生意的顾客来买货。商人向他推荐了一套四个精美细致的玉器，一套要价白银800两。顾客为了压价，说只看中了其中两件，另外两件并不是太喜欢，因此只愿意出600两银子。

商人慢悠悠地说："既然你不喜欢这两件，我也不好意思再卖了。"说完他就拿起一件扔在了地上。

顾客见自己喜爱的东西被摔碎了，很痛惜，他急忙阻拦商人，说愿意以600两买剩下的三件。商人不做声，又摔碎了另一件。顾客终于沉不住气了，请求商人千万不要再摔了，他愿出800两把这套残缺不全的玉器买走。

在这里，我们假设有关这套玉的交易是一个可以分享的馅饼，双方都非常清楚地知道合作对双方有利，但却不清楚怎样来共享合作的果实。

假设商人所拥有的这套玉器对他自己而言，价值600两银子，但对买方而言价值800两。在这种情况下，当买方对玉的估价比卖方要高时，双方一定可以从交易中得到好处，也就是双方都有潜在的交易利益。

每当你想和别人讨价还价时，应该首先确定交易有没有任何所得。在上面的故事中，如果那套玉对顾客的价值不到800两银子，那么这笔交易

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自然也就告吹。

当客人对玉的估价比商人要高时，成交价会是多少？在信息有限的情况下，我们无法回答，但是交易谈判的空间是600~800两，如果顾客买下了玉，成交价一定落在这个区间。

可是，如果有一方弃权，那么它所导致的结果，就会对双方的谈判优势造成深远的影响。正如在上面的故事中我们看到的，最不在乎谈判成功与否的一方——商人会占有优势，因为至少从表面上来看，交易告吹对他的伤害相对较小。

卖玉的商人之所以占优势，更主要的原因，是因为他运用了谈判中的博尔韦尔策略。

所谓博尔韦尔策略，是指提出合理的条件以后，就拒绝在讨价还价的策略，也就是提出一个“不买拉倒”的价格。它以前通用电气公司管理劳资关系的副总裁莱米尔·博尔韦尔的名字命名，这套要价模型为他的立场建立了公信力。

在上面的故事中，商人把一套玉中的两件摔碎的举动，实际上就是对顾客提出一个不买拉倒的价格。事实上，如果把交易的利益看做是一块易碎的玉的话，博尔韦尔策略完全可以形象地称为玉碎策略。

如果博尔韦尔式的要价遭到了顾客的拒绝，那么博弈也就宣告结束。因此，提高这一策略成功几率的一个办法是，使要价比对方能接受的最高价位（800两）稍微再低一点，因为在这种情况下买主也是有利可图的。

但是如上面的故事所示，这一策略可以攫取交易的绝大部分利益。

要使用博尔韦尔策略，必须使自己的威胁令人置信，也就是如果要价一旦遭到拒绝，你就会退出谈判。但这样的威胁在多数时候是不可置信的，因为只要双方都有交易利益，要价被拒绝后，继续谈判对双方还是有利的。对方知道这一点，并且他知道你也知道这一点。

上面的玉器交易是一个特例，是因为在玉器行业有“黄金有价玉无价”的说法，而且所交易的玉器是不可复制的，摔碎一件以后，相应的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



也就提高了剩下的玉器的价值。在古董或者字画行业中所谓的“孤品”，实际上是也是这个意思。

在另外一些场合中，要运用博尔韦尔策略的方法来赢得谈判，树立自己不好惹或者说翻脸无情的名声，也是一个很有效的办法。

假设你正在谈一笔必须在24小时内敲定的交易，而且你想要运用博尔韦尔策略，只要不给对手还价的机会，就可以大大改善谈判的地位。比如说，你可以把报价告诉他，然后离开谈判桌几天。这样，你减少了回旋余地，同时也减少了对手的选择机会。如果你无法响应对手的还价，那么对手只要还有利可图，就只能接受你的要价了。

也就是说，只有你摆出一副宁为玉碎、不为瓦全的姿态，用自己的名声或者策略手段让对方相信，只要这个要价没有得到对方的合作，你也绝不姑息，博尔韦尔策略才会奏效。

这种策略不仅在谈判桌上有效，在日常人际关系中也是屡用屡灵的一招。

有这样一个故事，说英国的一家大公司日常工作报销的费用开支很大，总经理于是聘请了一位面孔冷酷、资历很深的会计师，告诉所有的员工說:“他是公司专门请來审核所有的报账费用账簿的，直接对我负责，任何被他揭发报假账的员工都必须开除。”

每天早晨，公司职员都会把一大摞费用账簿摆在他的办公桌上。到了晚上，他们又来把这些账簿拿走交给会计部门。奇迹出现了，在会计师到任的一个月内，公司费用开支降低了原來的80%。

然而，这位被请来的会计师根本未曾翻阅过那些账簿，他只是总经理用来实施博尔韦尔策略的一个手段：员工要么合作，要么被开除，没有讨价还价的余地。因为没有员工知道这一点，这种威胁生效了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“恶人”并非越少越好

有这样一个外国故事。

上帝把两群羊放在草原上，给羊群找了两种天敌，一种是狮子，一种是狼。他对羊群说：“如果你们要狼，就给一只。如果你们要狮子，就给两头，你们可以在两头狮子中任选一头，可以随时更换。他们自己选择吧。”

南边那群羊想，狮子比狼凶猛得多，还是要狼吧。于是它们就要了一只狼。北边那群羊想，狮子虽然比狼凶猛，但有选择权。于是它们就要了两头狮子。

哪一群羊的选择更为理性呢?

狼进了南边的羊群后，虽然一只羊就够它吃好几天。然而它很快就发现了自己独一无二的地位，于是每天都要咬死几只甚至十几只羊，只吃羊身上最鲜美的肉。

而一头狮子到了北边的羊群以后，很快发现自己的命运是操纵在羊群手里的：羊群随时可以换掉它。于是，狮子主动和羊群谈判，只吃羊群提供的死羊和病羊。有几只小羊提议干脆固定要这只狮子，不要另外一头狮子。一只老公羊提醒说：“这只狮子是怕我们把它送回上帝那里挨饿，才如此克制。万一另一头狮子饿死了，我们就没有了选择的余地，这头狮子很快就会恢复凶残的本性。”

于是，羊群每过一段时间就把狮子轮换一下。这样，两头狮子都懂得了命运操纵在羊群手里的道理，不仅在草原上时克制自己，还在被送还给上帝时，难过地流下眼泪……

据说，这是一个政治寓言。不过笔者认为，它更像是一个博弈论的典型案例。

如果把利益的对立和争夺视为一种恶的话，那么谈判对手可以说是不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



折不扣的“恶人”。直觉告诉我们,“恶人”越少越好。可是博弈论告诉我们，这种想法是大错特错了。

我们回过头来看上一节卖玉器的谈判博弈。不过，现在假定在商店里出现了第二位顾客，而且他也认为那套玉器值1000两银子。再假定这两个顾客并没有共谋，而是争相向商人购买这套玉器。

对顾客1而言，这套玉器价值1000两白银。

对顾客2而言，这套玉器价值1000两白银。

对商人而言，这套玉器价值600两白银。

当顾客2加入以后，就能够确定精确的价格。顾客1用800两白银来买这套玉器是否合理?

答案是：不合理。因为顾客2愿意出800两以上的价钱来买这套玉器，所以这个结果并不稳定。因此，如果这两个顾客互相竞争，顾客2绝对不会让顾客1只花800两就买走这套玉器。假设这三个人在房间里谈判，谈判的结果不可能是商人同意以800两的价钱把这套玉器卖给顾客l，因为他会在空手离开前先开出801两的价格。

在这场有三个人的博弈中，只有将这套玉器以1000两白银的价格卖出才是稳定的结果。

顾客2的出现，使交易的潜在利益全部归商人所有。因为很显然，两个顾客都需要商人，而商人却只需要一位顾客。因此，如果商人让顾客互相竞争，他就可以把他们的利润降为零。

我们把这个博弈稍微改变一下：假设顾客2认为这套玉器只值950两白银。

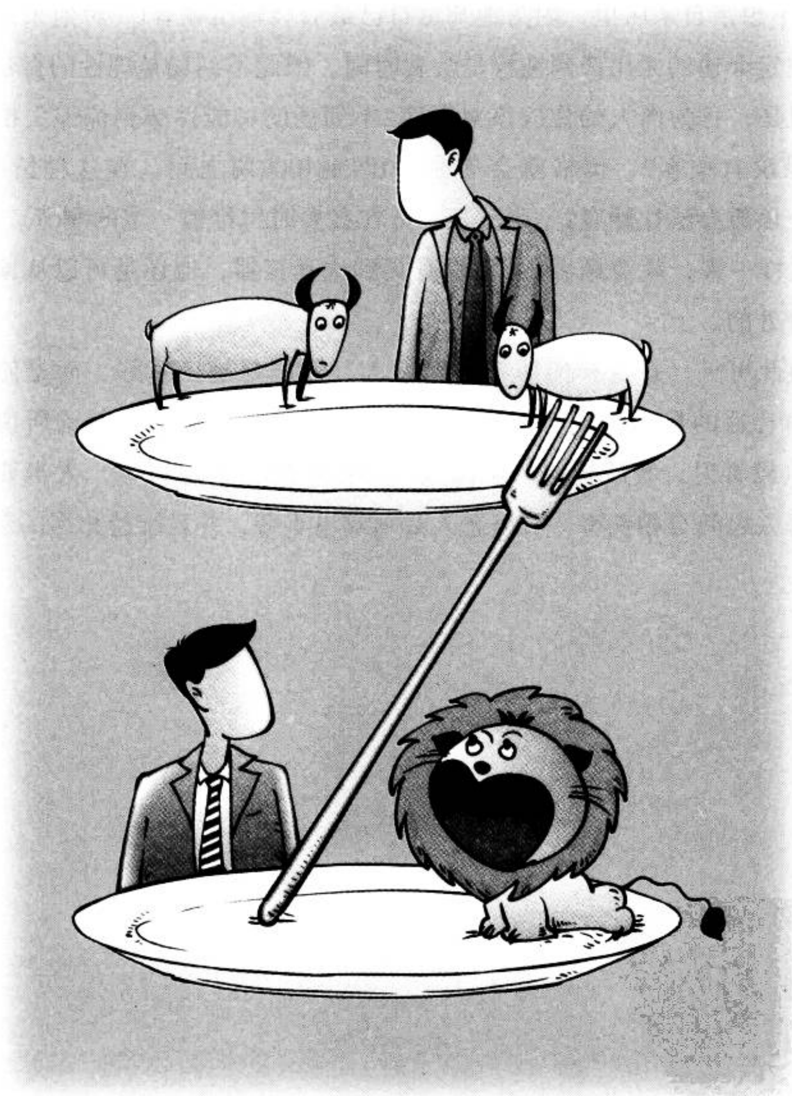
对顾客1而言，这套玉器的价值为1000两。

对顾客2而言，这套玉器的价值为900两。

对商人而言，这套玉器的价值为600两。

在这个博弈中，这套玉器最后会被顾客1买走，因为他的出价一定会高于顾客2，售价会落在950两到1000两之间。如果这套玉器以920两的价格卖出，这并不是稳定的结果，因为这套玉器的顾客会提出比对手更高

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



的价格。如果这套玉器以950两到1000两之间的价格卖给顾客1，这就是稳定的结果。因为，此时提出更高的价格对顾客2并没有利。

假设你是那个卖玉器的商人，在谈判前夕接到了顾客2的电话。顾客2说他不想亲自来店里，因为他知道自己最后会输给顾客1。对他来说，去参加注定会输的无用谈判纯粹是浪费时间，因此不到场是理性的做法。

但是，身为商人的你应该对顾客2不到场的可能性感到惊惶失措，因为如果没有顾客2，价格就会落在800两到1000两之间。在这种情况下，商人应该想办法让顾客2一定到场，并在必要时付给他一定的酬劳。

这样一来，就算顾客2最后没有买到这套玉器，他还是可以从谈判中得到好处的。

由此可见，在这样的博弈中，“恶人”并非是越少越好，而是使其保持相对合适的数目，反而是有利的。也许正如旅美作家王鼎钧所说：中国人（或者说，我所知道的中国人）心目中的公平与报应，大半要靠恶人和恶人之间自相残害，所以恶人必须辈出不穷，并且维持相当的数目。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 8 章

美人与蒙汗药：博弈中的要挟

别以为我会要挟你，我一向对淑女没兴趣。

——影片《乱世佳人》台词

依赖会不会形成要挟

楚汉相争时，刘邦被项羽围困在荥阳，而他所任命的大将韩信却在北路战线上势如破竹，迅速平定了魏、代、赵、燕等地，接着又占据了齐国的故地。

韩信派人向刘邦求封地，说："齐人狡诈多变，反复无常，南边又与楚相邻，如果不设王，就难以镇抚齐地。希望你能允许我为假（代理）齐王。"

刘邦收到信以后，不由得大怒，当着使者的面破口大骂："我久困于此，朝夕望他前来助我……"

当时，张良和陈平正坐在刘邦的两边，他们一齐去踩刘邦的脚。刘邦顿时醒悟，马上顺着刚才的语气接着骂："大丈夫平定了诸侯，建立了赫赫战功，要当就当齐王，何必当什么代理王？"

紧接着，刘邦命张良为使者，带着印鉴前往齐国，封韩信为齐王，并调遣他攻打楚军。韩信从此感恩，无论谁劝说他都不忍忘恩背汉，并最终引大军击楚。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



在当时的局势下，韩信手握重兵打下了齐国，其对楚汉战争的结局举足轻重。用蒯通的话说，这时刘邦和项羽的命运都掌握在韩信手里，“为汉则汉胜，与楚则楚胜”。况且，韩信远在齐地自立为王，刘邦鞭长莫及，根本无力阻止。

上面这个故事，就十分典型地说明了博弈论中的“要挟”问题。

我们用图8-1来说明这个要挟博弈。局中人（刘邦）在任命韩信为大将之前，他的选择余地很充分，他可以从自己的部将中任命一个来完成工作。可是，一旦被任命，就只有韩信才能掌握重兵，并且影响全局。

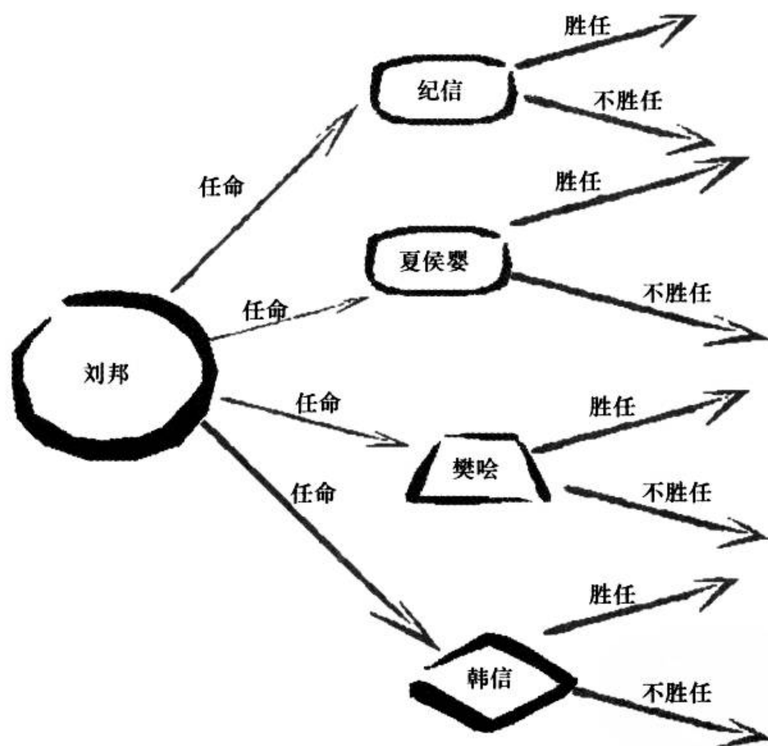


图8-1　刘邦与韩信之间的要挟博弈

在博弈之初，任何一个部将都能成为大将，但是只要局中人（刘邦）选定了韩信，他就得依赖韩信，因为这个时候已经来不及挑选别人。

图8-2所表示的则是另一种博弈，你虽然依赖某个人，但并不会被要挟。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

它和刘邦与韩信之间的博弈的差别在于：在图8-1中，人员A（韩信）要到被聘请后才能获得巨大的权力。但在图8-2中，人员A一直都是唯一能完成工作的人，因此也一直拥有这个权力。当你聘请他后，你也不会变得更依赖他。

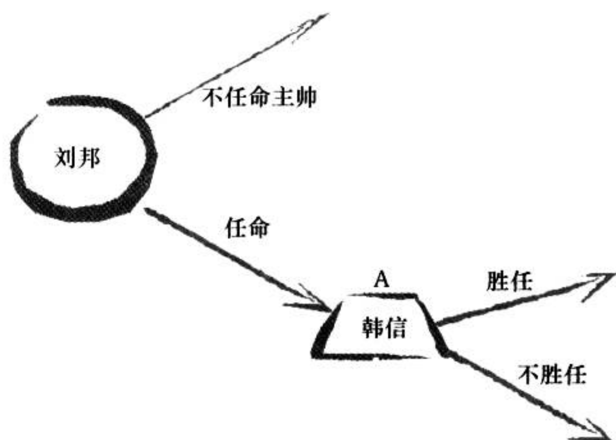


图8-2　不具有要挟的博弈

你应该避免依赖那些会利用你的人，以最小化要挟问题。

刘邦懂得这个道理。公元前202年项羽在垓下被消灭后，刘邦还军至定陶，冒充使者驰入韩信的军营中，直接进入他的卧室，取走了他的兵符和令箭，并改封他为楚王，此后又降为淮阴侯。

这并不仅仅是传统的兔死狗烹，而是隐含着对要挟问题的解决思路。

刘邦从韩信手中夺回主动权，一共进行过三次，上面的这一次是第三次。

第一次是在公元前205年，韩信大破魏王豹，平定魏、代等地后，刘邦派人收其精兵，只给韩信留下几万人，去和赵国几十万大军战斗。

第二次则是在公元前204年，韩信破赵降燕，平定北方。刘邦突然驰入韩信军营，到其卧室收其兵符印信，韩信竟然还在睡梦中。

这三次夺兵权的行动，其背后就是刘邦的最小化要挟问题的博弈策略。因为从一开始任命韩信为大将时，刘邦已经预见到了将来可能会受

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



到对方要挟的局面。不然的话，韩信也不会佩服刘邦善于“将将”。

韩信的军事天才，在汉军中是屈指可数的。在被任命为大将后，更成为刘邦的主要依靠。每逢危急之时，韩信就把要价抬高，甚至要求与刘邦分庭抗礼。

为避免发生这个问题，刘邦采用了两个策略：一是给韩信提供具有足够吸引力的利益（如齐王），这就相当于和一个有垄断地位的供货商签订长期合同；二是夺回韩信对军队的控制权，相当于随时可以打破供货商的垄断地位，以确保对方不会提出无法承受的要价。

第一点大家看得很清楚，可是刘邦是怎样做到第二点的呢？

从表面上看，驰入韩信大营能否成功夺回兵符，似乎存在着很多不确定因素。但刘邦居然成功了两次，这说明其中一定有耐人寻味之处。

有人以韩信三次被夺取兵权为根据，说他连自己的军营都看不住，根本不够军事天才的资格。其实，韩信绝非马虎人，他会偷袭敌军，而从没有被敌军偷袭过。刘邦能直进他卧室，只能有一种解释：他在韩信身边早已经安排了可靠的内线。

当韩信被任命为大将去攻打魏王豹时，他手下的将领都是刘邦的部下，而且是比较忠心的部下。这些人在韩信军中的作用，绝不仅仅是攻城略地，也应当担当着保证刘邦对军队控制权的任务。

这一点，从韩信的表现上也可以看得出来。

蒯彻劝说韩信脱离刘邦，其论点主要有四点：一是楚汉相拒三年，谁也无力取胜，韩信的军力就成了决定性因素，“二主之命悬于足下，足下为汉则汉胜，为楚则楚胜”；二是人生多欲，人心难测，不能信任刘邦，以原来是刎颈之交的张耳、陈余后成为死敌为例说明；三是“勇略振主者身危，而功盖天下者不赏”，以勾践、文种、范蠡为例说明；四是时机难得易失，不能犹豫。

这番话的逻辑性很强，所举的例子也很实际，以韩信的聪明，绝不会不明白。然而他最终仍然选择忠于刘邦，并不是犹豫不决或者“妇人之仁”，而是因为他判断自己成功的机会不大。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

也就是说，韩信并不能十分肯定自己对军队的垄断地位，因此自然无法对刘邦进行足以制服对手同时也会使双方彻底翻脸的要挟。

请君入瓮的要挟

在市场上，有很多商品推出了试用装，但这还不是最典型的请君入瓮，因为在网上，很多软件和网络服务都提供一定的试用期。

这种软件和网络服务（比如邮箱）可以在相当长的一段时间里让你体验其功能，并提供免费服务。可是过了一段时间，当你已经熟悉了或者习惯了它的服务时，它就开始收费了。

与其他商品相比，软件和网络服务的最大特点在于与用户的互动。这种互动在很多情况下是充满乐趣的，但同时也是排他性的。当用户不知不觉熟悉它了以后，也就对它产生了依赖。

这时，它就可以要挟你而从这种依赖中获得收益了。

这是一个典型的请君入瓮的要挟案例。所谓请君入瓮，就是利用一切办法创造对方的依赖性。

不过，这种请君入瓮的策略也并不仅只有商家所独享。我们在生活中稍加用心，照样可以以此来强化自己在谈判中的优势。

杰克在国际贸易公司上班，他很不满意自己的工作，愤愤地对朋友说："我的老板一点也不把我放在眼里，改天我要对他拍桌子，然后辞职不干！"

"你对公司的业务完全弄清楚了吗？对他们做国际贸易的窍门都搞懂了吗？"他的朋友反问。

"没有！"

"'君子报仇，十年不晚'，我建议你好好地把公司的贸易技巧、商业文书和公司运营完全搞懂，然后再辞职。"朋友说："你用他们公司，做免费学习的地方，什么东西都学会之后，再一走了之，不是既有收获又出

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



了气吗?”

杰克听从了朋友的建议，从此便默记偷学，下班之后也留在办公室研究商业文书。

一年以后，朋友问他:“你现在学会许多东西了，可以拍桌子不干了!”

杰克沉思了一会儿说:“嗯，可是我照你说的那样做了以后，老板已经离不开我了。现在我当了经理，还加了薪!”

下面这个案例，谈的是强化自身优势的策略。

部门经理跑到老板面前，说一个员工工作不安心，建议炒掉他。老板想了想，却做出一个令经理大吃一惊的决定：把那个员工添加到准备加薪的名单当中。

在所有人都莫名其妙的猜测中，两个月过去了。这一天老板突然下令，解聘那个不安心工作的员工。经理不明所以，悄悄地问老板:“既然准备开除他了，为什么还要给他加薪?”

老板神秘一笑:“我要让他因为失掉了一份待遇优厚的工作而懊悔。”

事实上，这仅仅是一种托词，这位老板真正的用意并不在报复，而是对仍然在职的加薪者的要挟。

用要挟来大捞一笔

公元前440年，周考王封其弟揭于河南，也就是西周桓公，形成了一个西周公国。公元前367年，西周威公去世，他的小儿子根在东部争立，赵国、韩国用武力加以支持，于是这个公国又分裂成西周和东周两个小国，经常相互倾轧攻伐。

有一年，东周的人民想改种水稻，但是主要的水源地却在西周境内。因为担心西周君不放水，东周国君忧心忡忡地请教苏秦。苏秦一笑:“我去说服西周国君放水。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

苏秦来到西周，很关心地对西周国君说："您现在不给东周放水，反而是在加强他们的力量，失去要挟他们的把柄啊！"

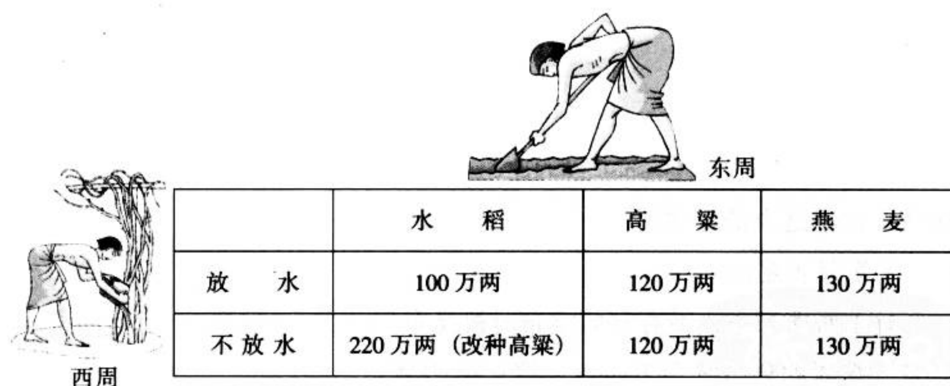
西周国君正在洋洋得意地看东周笑话，一听这话马上瞪大了眼睛："从何说起？"

苏秦不紧不慢地分析说："东周得不到水，老百姓都开始种耐旱的燕麦，而放弃种水稻的计划。您如果想保持对他们的威慑，不如给他们放水，这样东周一定又改种水稻。他们种上水稻以后，你就可以随时用给他们停水来威胁他们，让东周的百姓完全依赖于西周，从而听命于您了。"

西周国君顿时恍然大悟，马上下令放水，同时把苏秦引为心腹，赏给他很多财宝。而东周的老百姓欢天喜地地种了水稻，对苏秦也十分感激。

在这个故事当中，苏秦之所以能够成功，主要原因就在于他向西周的君主提供了一条要挟东周的方法。在这里，水成为要挟的武器。

我们假设东周有三种截然不同的作物可以种杆，包括水稻、高粱和燕麦，其成本见图8-3。



	水　稻	高　粱	燕　麦
放　水	100万两	120万两	130万两
不放水	220万两（改种高粱）	120万两	130万两

图8-3　东周与西周放水博弈矩阵（1）

注：矩阵中的数字为东周单独决定种植不同作物时，在西周放水和不放水两种情况下的成本。

由于种水稻的成本最低，因此东周人暂定种它。但是一个问题：种水稻必须用到西周所拥有的水。在这个阻力之下，如果东周决定种植水稻，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



必须先得到西周的允许。

如果东周一开始就选择种高粱或燕麦，那么所花的成本要多一些，比如20万两银子。因此，在开始种水稻之前，西周就可以假定东周最多会花20万两银子来买西周的水。

可是，假设东周国君已经下令种植水稻，并且花掉了100万两银子来平整土地和购买种子，此时如果西周突然决定不放水，东周就只好再投资120万两银子来改种高粱。此时，120万两是东周不愿意支付的最高价格，因为它已经在水稻的前期种植上花了100万两。

20万两与120万两相比，自然是120万两的威胁更大，西周所获得的优势更为明显。

由此可见，一味地对抗并不一定能提高巩固你的地位，通过先期的合作来使对方对自己形成依赖，反而能够达到要挟的目的。根据路径依赖的规律，人们往往受到已经走过的道路的约束和要挟。

我们再来假设一种情况，假如一开始西周就不同意放水给东周，而索要300万两的钱财。东周国君经过盘算，自然会决定放弃水稻，决定为种高粱。因为高粱虽然也需要水，但东周境内一条无名河流的水也足以应付了。

然而遗憾的是，就在东周已经在种植高粱上投入了120万两资金以后，西周人发现那条无名河流的源头原来在西周境内。那么西周国君应不应该马上宣布这个消息呢？

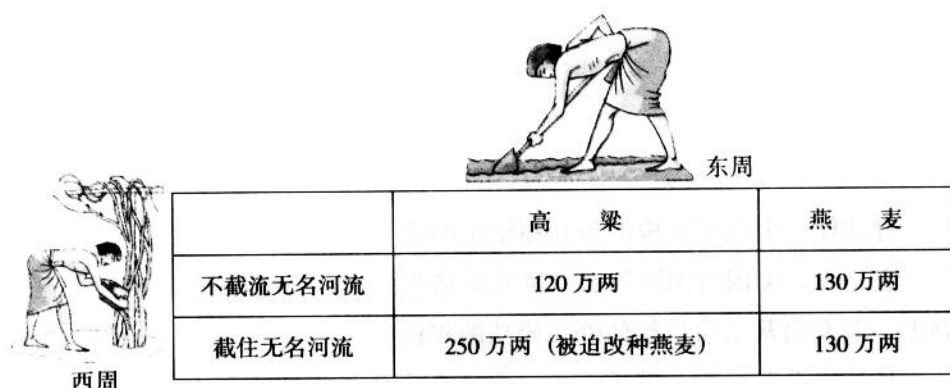
答案是否定的。

对于西周来说，最有利的宣布时机是东周的高粱播种之后。因为这样一来，东周如果不听命于西周，那么就必须花130万两银子来种燕麦，这样，东周愿意向西周支付的金钱，就是低于130万两的一个数字。

对于东周来说，如果想避免可能的要挟和勒索，最好的办法是从一开始就种植燕麦。因为它一旦踏进了依赖的圈套，西周就随时可以从它身上大捞一笔。

洛克菲勒是美国的石油大王，这是众所周知的事情。但是，想必洛克

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



	高　　粱	燕　　麦
不截流无名河流	120万两	130万两
截住无名河流	250万两（被迫改种燕麦）	130万两

图8-4　东周与西周放水博弈矩阵（2）

注：矩阵中的数字为东周种植不同作物时，在西周是否截住东周种高粱所依赖的无名河流源头两种情况下的成本。

菲勒仅用10万元钱即购买了密沙比大铁矿的事情就鲜为人知了吧。

洛克菲勒早就对梅里特兄弟经营的密沙比铁矿垂涎三尺，只是一直没有找到合适的时机。1873年，经济大危机袭卷美国，梅特里兄弟由于资金紧缺而一筹莫展。于是，洛克菲勒通过牧师劳埃德，向梅里特提供了42万元的考尔贷款。

半年过后的某一天，劳埃德突然向梅里特兄弟提出洛克菲勒要求索回现款。

原来，考尔贷款是美国的一种贷款形式，是贷款人随时可以索回的贷款，其利息低于一般贷款利息。根据美国法律，贷款人索回贷款时，借款人或者立即还款，或者宣布破产，两者必居其一。

不明就里的梅里特兄弟还没缓过劲来，就只有宣布破产一条路了。洛克菲勒名正言顺地成了密沙比铁矿的新主人。这种故事在生活中是十分常见的，你租一辆车到郊外，可是对方把你拉到半路上突然说需要加钱，否则他就不干了，这时候你是下车呢还是乖乖地交钱呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



画饼也能充饥

有这样一个纯属虚构但却妙趣横生的故事。

有一天，美国的国际问题专家基辛格先生和一个朋友到乡村游玩。在路上，朋友向基辛格请教他外交成功的秘诀。

基辛格没有回答，随手指着一个正在旁边工作的年轻人，对朋友说："我马上可以给你示范一下。"

于是，基辛格带着朋友找到这个年轻人的母亲，对她说："尊敬的老人家，我想把你的儿子带到城里去工作。"

母亲不假思索地说："不行，绝对不行，他走了我怎么生活！"

基辛格说："如果我在城里给你的儿子找个对象，可以吗？"

母亲摇摇手："不行，那样我们的负担不是更重了吗！"

基辛格又说："如果我给你儿子找的对象，也就是你未来的儿媳妇是洛克菲勒的女儿呢？"

母亲想了想，马上就同意了。

第二天，基辛格找到了美国石油大王洛克菲勒，对他说："尊敬的洛克菲勒先生，我想给你的女儿找个对象。"

洛克菲勒说："你开玩笑吧！"

基辛格又说："如果我给你女儿找的对象，也就是你未来的女婿是世界银行的副总裁，可以吗？"

洛克菲勒想了想，就同意了。

又过了几天，基辛格找到了世界银行总裁，对他说："尊敬的总裁先生，你应该马上任命一个副总裁！"

总裁先生摇着头说："不可能，这里这么多副总裁，我为什么还要任命一个副总裁呢，而且必须马上？"

基辛格说："如果你任命的这个副总裁是洛克菲勒的女婿，可以吗？"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

总裁先生当然同意。一周后，等基辛格的那位朋友再见到这位小伙子时，他已经是世界银行的副行长兼石油大王的未来女婿了。

这个故事中，颇有纵横之士风采的基辛格，虽然一直是在画饼充饥，但最终达到了一箭双雕的目标。事实上，我们学会利用期权，就是希望而且确实能够使画饼变成能够充饥的真饼。

在小伙子的母亲那里，基辛格利用“洛克菲勒的未来女婿”这张画饼，得到了带小伙子到城里工作的权利。而在洛克菲勒那里，他是利用“世界银行副行长”的画饼，交换到了“洛克菲勒的未来女婿”这样一个“真饼”，最后一步自然就更为简单，只需要用从洛克菲勒那儿得到的真饼，把“副行长”的画饼变成真的，就使这个计划成功了。

在生活中，也有很多这样的例子，比方说你所拥有的一批货，明年有一半的机会会涨到6万元或是跌到4万元。所以用概率来计算，这批货明年会值5万元。

那么，如果你把期权卖给某人，使他明年可以用5万元买下这批货，情况会如何？

如果这批货的价格明年上涨到6万元，对方就会要求行使期权，你就必须以5万元卖掉它；如果价格下跌，他就不会行使期权，而你手里的货物已经只值4万元。

这样来说，到明年的时候，你有50%的机会拿到5万元，却有50%的机会留下只值4万元的货。仍然用概率来计算，你只能得到50000×50%+40000×50%=45000元。可是如果你没有卖掉期权，你却可以得到5万元。

因此，如果这批货的期权价格不足以弥补其中的5000元的话，那么你就只能承担亏损。

员工对公司的要挟

《庄子·列御寇》中有这样一则小故事，说的是有一个叫朱泙漫的人，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



一心想学会一种别人都没有的技术。

后来，他听说一个叫支离益的人很会杀龙，十分高兴，于是变卖了全部家产，向支离益学习杀龙的技术。三年以后，他学成回乡，向乡邻大吹其道。然而，正在他洋洋得意之际，有一个人大笑着问他："果然是杀龙绝技，了不起得很！可惜，世上哪有龙来让你杀呢？"

看来，朱泙漫唯一的工作可能就是回到支离益的身边，给他担任助教了。

这个故事，并不仅仅是对于无用的学问和技能的批评。如果从现代人的角度来看，教人杀龙这一招中隐藏的要挟博弈，很值得现代职场上的人们好好领悟一下。

假如朱泙漫和支离益生活在现代社会，而且分别是一个公司的员工和老板的话，那么朱泙漫即便是一位十分能干的人，甚至有天赋的人，也很难避免公司的要挟。因为离开了这家公司，他的技能就根本没有用武之地。

一般情况下，工作技能经验是雇主和员工都十分看重的一种素质。因为它作为工作的一种副产品，可以提高员工的工作效率，从而提高员工的价值。一般来说，一个人的工作经验越丰富，他的薪水应该越高。

可是，如果情况发生在朱泙漫和支离益之间，又会怎么样呢？

因为朱泙漫的技能属于公司所独有，在别处不会有人雇用他，因此他也就无法得到应得的薪资水平。

假设朱泙漫之前是杀猪的，他在行业中的身价是一年5万两左右。他想要一鸣惊人，就要去支离益的屠宰公司服务，因为这家公司的训练很独特，也很完善，而且等到3年后，他在这一行的身价上升到10万两。这表示3年以后，支离益的公司就必须至少付给他10万两的薪水，否则他就会辞职到薪水更高的地方去。

然而不幸的是，支离益公司的训练，只适用于杀龙。过了3年后，朱泙漫对公司来说会值10万两，但对其他杀猪的公司而言，仍然只值5万两。这样，支离益的公司如果只付给他5万两，那么他也得接受，因为离

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

开这儿，根本找不到其他公司愿意支付超过这个数的薪水。

这个案例对我们的启示在于，随着社会分工越来越细化，我们在公司工作的时候，必须随时注意自己所获得的经验在别处有没有用和有多大用。这其实也就是唐代诗人刘禹锡所说的："屠龙之技，非曰不伟；时无所用，莫若履豨（杀猪）！"

法国诗人波德莱尔有一首诗叫做《信天翁》，其中描述了"青天之王"信天翁在甲板上的笨拙——

水手们常常是为了开心取乐，
捉住信天翁，这些海上的飞禽，
它们懒懒地追寻陪伴着旅客，
而船是在苦涩的深渊上滑进。

当水手们将其放在甲板上，
这些青天之王，既笨拙又羞惭，
就可怜地垂下了雪白的翅膀，
仿佛两只桨拖在它们的身边。

这有翼的旅行者多么地靡萎！
往日何其健美，而今丑陋可笑！
有的水手用烟斗戏弄它的嘴，
有的又跛着脚学这残废的鸟！

诗人啊就好像这位云中之君，
出没于暴风雨，敢把弓手笑看；
一旦落地，就被嘘声围得紧紧，
长羽大翼，反而使它步履艰难。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



最后一句所说的“长羽大翼，反而使它步履艰难”，实际上可以看做是那些学了太偏门的技能而难以找到用武之地的人的比拟。

不过也不用太灰心，事物都有两面性，如果你拥有的特殊技能和经验人们在短期难以获得，甚至你在工作中获得了别人通过学习根本不可能学会的技能，那么公司取代你也会比较难，这时你又从另一个方面具备了反要挟的能力。

要挟中的优势转换

有一个著名的千万富翁在一家酒店进餐时，不小心被一根鱼刺卡住了嗓子，他顿时脸色苍白，大汗淋漓。

幸运的是，他的临桌正好是一位医生，而且随身的包里有一些简易的工具。经过医生一番努力，这位富翁终于得救了。

富翁揉捏着脖子，十分感激地问医生：“你说吧，我该付给你多少钱？”

医生停下收拾工具的手，抬头看了他一眼，回答道：“刚才鱼刺还卡在喉咙里时你提到的价钱的一半，你看如何？”

事实上，这也是一场关于要挟的博弈。医生之所以提出只收富翁曾经承诺的价钱的一半，是因为他明白：当抢救结束的时候，双方的谈判地位已经发生了逆转。

应该说，这是一位好医生。因为他没有在抢救进行到一半的时候就要求富翁付钱，也没有乘人之危要求加价。不过，并不是所有的医生都会这样做。病人在医院里甚至在手术室里被勒索的事例，可以说是屡见不鲜。

在入院之前，病人还会有时间来选择，挑选要价比较低、口碑比较好的医生。可是一旦入院，病人就要受制于自己所挑选的医院和医生。或者说，医院和医生就获得了对病人的“要挟权”，向他们索要额外的利益

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

用以自肥。

事实上，双方地位的这种转换，也正是红包在医疗行业屡禁不绝的主要原因。如果所有的医生都像那个拔鱼刺的医生一样聪明的话，他们就应该都能够想到，手术完成以后，他在这个要挟博弈中的优势会马上丧失，接下来要面对的可能是被举报的问题。

一个贤明的犹太商人，把儿子送到很远的耶路撒冷去学习。当他弥留之际，知道来不及见上儿子一面了，他立了一份遗嘱：家中所有财产都转让给一个奴隶；不过要是财产中有哪一件是儿子所想要的话，可以让给儿子。但是仅限一件。

这位父亲死了以后，奴隶很得意自己交了好运，连夜赶往耶路撒冷，先到死者儿子的住处向他报丧，并把老人立下的遗嘱拿给儿子看。儿子看了非常惊讶，也非常伤心。

这个儿子向拉比请教。拉比告诉他："这是你父亲为你设置的保存财产的最好办法。因为父亲知道自己如果死了，儿子又不在，奴隶可能会带着财产逃走，连丧事也不报告给儿子。因此父亲才把全部财产都送给奴隶，这样奴隶就会急着去见儿子，还会把财产保管得好好的。"

年轻人仍然不明白。拉比接着说："你只要选那个奴隶就行了。奴隶的财产属于主人。"

年轻人恍然大悟，后来他照着拉比的话去做了，并解放了那个奴隶。聪明的老犹太商人在遗嘱中埋下了一个可以使博弈优势即刻转换的装置，严肃的遗嘱在形式上得到了履行，但实际上却使那个奴隶完全处于儿子的要挟之下。

在生活中，罢工可以视为员工与老板之间进行的要挟博弈。假设有一家公司，如果没有罢工的话，每个月预计会有1000万元的收入和900万元的成本支出。这样，在正常情况下，老板可以获利100万元。可是，如果员工起来罢工，利润会发生什么样的变化呢？

如果这些员工没有任何专业技能，而且市场上的后备劳动力资源十分充足，那么老板只要雇用一批新人来做罢工员工的工作就可以了。这样，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



老板就不会受到罢工的要挟。

但是，如果罢工者都是有专业技能的人，他们的罢工，就意味着公司必须停工，每月损失1000万元的收入。这时，员工就可以利用这种人为的垄断地位，来要挟公司老板。

不过，这种要挟的力量有多大，还要取决于公司给罢工者支付的薪水。

罢工使公司损失1000万元的收入，但同时也可以使公司节省一部分成本，因为公司不必再支付薪水。如果公司的900万元成本全部是用来支付薪水的，那么罢工事实上只是使公司损失100万元的利润。可是，如果公司平时的薪水成本只有200万元，其他700万元的成本都是花在设备上，那么公司只能省下200万元的成本。

同样，一家公司对员工支付的薪水在成本中所占的比例越低，罢工所导致的损失就会越大。特别是在一些高科技公司中，当昂贵的机器必须依靠少数几个员工来操作，而且没有人可以取代他们时，这些员工就对公司具有强大的要挟力量。

由此可见，对今天那些资本密集或者技术密集的公司，对罢工要挟的抵抗力就显得特别弱。一方面，罢工导致昂贵的资产闲置下来；另一方面，又很难找到合适的技术人才来替换这些罢工者。

在这种情况下，这些公司的员工就握有伤害公司的武器，可以要求高薪，并且常常能够成功。这实际上也从另一个角度解释了，为什么这一类公司的员工薪水普遍比较高。

择木而栖摆脱要挟

在《聊斋志异》中，有这样一个故事，说是一个名叫寄生的人喜欢上了慧艳绝伦的表妹闺秀。无奈，闺秀的父亲也就是寄生的姑父不同意，寄生生气之下就病倒了。寄生的父母先托人去说媒，遭到拒绝后，又请

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

求说:"你家女儿不嫁给我家儿子那就不嫁给吧，那能不能让她来我们家走一趟，先把我家儿子救活再说。"

闺秀的父亲不但不听，而且恶语相向。寄生正在痛不欲生的时候，有一个媒婆来到了他家。

原来，住在寄生家附近的张氏家有五朵金花，个个美妙绝伦，最小的那个叫五可的那更是美不胜收。五可在一次上坟的时候偶然看到了寄生，一下就喜欢上了。于是，五可的母亲找了一个媒婆来王家提亲。

媒婆对寄生说自己能治寄生的病，寄生摇头，一语双关地回答说："你的药不对症，怎么办啊？"

媒婆说:"如果不管医生是谁，只问他的医术，那是最好的；如果想要一位良医，来了另一位良医，召和而缓至（和、缓都是古代的良医），也是可以的；如果念念不忘一位医生，死了也要等这个医生来治疗，那不是太傻了吗？"

寄生仍然摇头:"天下所有其他的医生，没有能治我的病的。"

媒婆把五可的美貌如此这般描述了一番，寄生仍然连连摇头。

这段对话，实际上所揭示的就是爱情中的要挟问题。当人陷入爱情中时，往往就如同寄生一样：他非她不娶，她非他不嫁。

在名著《呼啸山庄》中，凯瑟琳痛不欲生地说:"如果其他一切都死了，而他活着，我还能活下去；如果其他一切都在，而他死了，整个宇宙会变得那么陌生，我会觉得不再是它的一部分。"

从博弈的角度来看，这样只能使自己处于不利地位，降低自己的收益（或者说使自己更可能承受痛苦）。因为如果我们的爱情真的只适用于特定的人，那么就更容易受制于人。

如果把感情比做一种投资，当这种投资所生产的产品只有一种用途时，我们也就丧失了独立性，更容易被操纵。

比如说，我们投资建一座生产汽车配件的工厂。如果只能生产A公司的配件，那么当工厂建好以后，A公司对我们的控制也就形成了。当它不再需要我们的配件时，先前的所有投资都会血本无归。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



正因为到这一点，A公司就可以在价格上要挟我们。

要摆脱这种要挟，有两条途径可走。

第一条途径，那就是让自己的“投资”有多种用途，这样我们就可以不必那么紧张，因为此时并不是人为地依赖对方。

在米兰·昆德拉的《生命中不能承受之轻》中，有这样一段心理描写：主人公托马斯带女友特丽莎出席一个舞会，当特丽莎和另外一个男人翩翩起舞，他看着他们两个默契的舞步，开始发呆。

他想：其实他们两个挺合适的，如果在一个合适的场合相遇，特丽莎和这个男人之间发生爱情完全是可能的，这也就是说，我托马斯和特丽莎相爱，完全是一系统偶然事件的结果，并不是非如此不可，既然爱情不是那么必然，那它自然也是经不起考验的。

事实上，作者昆德拉曾经用更为起直白的语言这样表达：当那个特定的女人在你的视线里消失，其他出色的女人就会在远处的地平线上升起。

我们回到本节开头的故事，寄生在送走了媒婆以后，在夜里做了一个梦，梦见自己所思念的人飘然而至。然而他仔细一看，却不是闺秀，他问那个女子，那女子回答说：“我就是五可啊，你深深地爱着并且钟情于闺秀，让我心里愤愤不平。”

寄生说：“我从来没有见过你美丽的容颜，所以眼中只有一个闺秀，现在我知罪了。”

梦中醒来之后，寄生开始动摇了。他暗想：“如果那个五可真的像我梦中所见的那样，我为什么还要苦苦守着那个难于得到的呢。”

寄生为了证实五可果然如梦中所见般美貌，让别人先去看了五可。后来他自己真的亲眼目睹了五可的芳容，顿时神魂颠倒，马上找到那个媒婆，让她回过头来到五可家提亲。

要避免要挟，避免被人“吃定”，就必须有接受“召和而缓至”的勇气，而不必让自己在一棵树上吊死。博弈论给我们提供的这种理性智慧，适用于生活中方方面面的关系，包括爱情。

虽然多数人都十分不喜欢在爱情中做利益权衡，认为一切的算计都是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



爱情的庸俗化。然而现实却是，无论我们意识到没有，这种权衡与策略考虑，实际上却是爱情成功的基础。

套牢能要挟你的人

上面我们谈到了避免被吃定的一种途径，那么第二种途径是什么呢？

据近代沈太牟所著的《东华琐录》记载，清朝雍正乾隆年间，屡次大兴文字狱，禁毁的著作颇多。理学家吕留良因为在作品中谈到了华夷之辨，因此其著述也在禁书之列。吕氏所著的《天盖楼》一本讲述作文如何引用四书五经，基本是一本八股文写作指南，也一并被禁。

到了嘉庆年间，生员某甲在乡试中考取了第一名，他的同学某乙颇为嫉妒，于是就揭发说某甲的试卷中引录了吕氏《天盖楼》的文字。主考官听了以后大惊失色，急忙传来某甲，亲自审查鞫问。

主考官开头就怒问："《天盖楼》乃是禁书，你可知道？"

不料，某甲从容回答："学生读书太少，您所说的《天盖楼》，我是闻所未闻。"

主考官又问："那你的卷中为什么引录禁书文字？"

某甲反问："大人如何得知学生卷中引录了禁书文字，难道您亲自拿禁书核对过？"

主考官久历官场，一听连连摆手："既然是禁书，本官自然也没有见过，当然也没法亲眼核对。本官传你问话，因为有你的同学某乙举告，我职责所系，必须要查问一下而已。"

某甲即刻表示愿与某乙对质。主考官即传某乙到场。某甲质问某乙："你说我试卷中抄录了《天盖楼》文字，根据何在？《天盖楼》既然是禁书，你为什么会如此熟悉？"

某乙吓得脸色苍白，嗫嚅半天说不出一句完整的话。他这才明白，指控某甲如果属实，那么非把他自己也装进去不可。于是，主考官居中调

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

解，这才作罢。

这个故事说明，在刺刀见红的博弈中，要想保护自己，不能依靠别人的善，而要使自己不被恶所要挟。要达到这个目的，有时需要用套牢那些能要挟你的人，使他们无法从中脱身。

美国的通用汽车公司是世界上最大的汽车公司，在它的历史上，有一个被经济学家广泛引用的故事。这个故事，恰恰可以与五可的谋略结合起来，用来说明摆脱要挟的途径。

在20世纪早期，通用和其他的汽车企业一样，从独立的车身制造厂采购车身。为它提供车身的，是费雪车身公司。

汽车工业是一种高投资、大规模的工业，费雪公司接受通用公司的订单后，为了能够按照通用公司的要求进行生产，费雪公司就要投资建造专门的设备。一旦这种专门的设备投资建成以后，费雪公司就不可避免地受到要挟，通用公司完全可以趁机压价，并以停止采购相威胁。如果通用公司不再购买费雪的产品，费雪的投资将付之东流。

费雪的解决办法是与通用公司签订长期合同，详细规定了产品的规格和定价公式。最重要的是，合同还规定通用公司只能从费雪公司采购车身，锁定了双方的合作关系。由于有了合同，通用公司除非违法，否则就不可能以停止采购来敲诈费雪公司了。

这样一来，通用公司就被费雪公司所套牢，无法在未来的博弈中对费雪进行要挟。不过这样一来，另一种要挟又出现了：费雪公司反过来却有了敲诈通用公司的机会。

按照通用公司后来的说法，费雪公司确实利用了这种机会。据说，费雪公司故意使用低效率的劳动力密集生产方式，并拒绝在通用公司附近兴建车身工厂。

最终的解决办法，仍然是套牢策略，而且更为彻底：通用公司利用购买费雪股票的方式，把原本独立的费雪公司变为通用公司的一部分。这样，它从根本上避免了费雪公司敲诈通用公司的可能性，也一劳永逸地避免了以后双方协商、修改合同的谈判成本。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



这个案例给我们的启示在于：当我们的“投资”确实只能有一个用户时，那么就要用长期的合同来保证对立必须接受你的产品。如果可能的话，还要加上只能接受你的产品的条款。

而爱情的合同，也许就是结婚登记证书。事实上，当爱情进行到某一阶段时，我们是没有办法一直游走在不同的异性之间的。这时候，就要考虑用合同来保证自己的权益。

在生活中，每个人都会经常被迫依赖于他人。潜在的要挟也在所难免，有时候依赖还是有必要的，有些则是我们自愿选择的。不过，每当面临可能的要挟时，一定要问问自己，在这种局面中，我们能够有多大的余地可以摆脱，以及有没有什么办法来套牢可能要挟我们的人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

叁

策略：绝对愚蠢还是严格聪明

胜兵先胜而后求战，败兵先战而后求胜。

——《孙子兵法》

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第9章

悲喜剧：从策略到均衡

如果，我多一张船票，你会不会跟我一起走？

——影片《花样年华》台词

囚徒困境中的策略

明朝刘基在他的《郁离子》中讲了这样一个故事。

有三个四川商人，同在一个市场上开店卖药。不过，他们采取的卖药策略迥然不同。

第一位药商诚实经营，专门卖好药，预算实进成本与卖价相近，不少价，也不肯赚钱太多。第二位不管好药、差药都收来卖，价格的高低随顾客的心意，相应的把好药或差药卖给他。而第三位不求好药，只管多收，卖价低廉，买的人请求增加一点药他就多给一些药，从不计较。

结果，人们都争先恐后地到第三位那里去买药，以致他家的门槛一月一换，一年多之后，他就成了大富翁。而那个兼卖好药与差药的商人，上门的顾客稍少一些，但两年之后也富起来。

最为不幸的是那个专卖好药的商人，他的店铺大白天也像晚上一样冷清，生意萧条，以致他吃了上顿没有下顿。

如果所有的药商都诚实经营，只卖好药，那么诚实卖药不会有什么风险。但是一旦有人开始卖差药甚至假药，那么囚徒困境就可能使诚实的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



经营者“吃了上顿没有下顿”。

遗憾的是，在利润的驱使下，总会有人这样做。

假设在一个市场上，当其他卖药的商人都卖贵的好药时，你像故事中第二位药商那样，稍微卖一些便宜的差药，自然也就能比别人赚到更多的钱。如果市场的监管本身不严格，这样做能够赚到更多的钱，那么一定会有人这样做。

当然，如果有人开始这样做，别的药商必然会闻风而动，跟着调整自己的策略，否则只能坐以待毙。此时就会出现市场上的人都稍微卖一些便宜的差药。

在这种情况下，要取得竞争优势，就要像第三家药商一样，比同时卖好药和差药的竞争者更进一步，只卖更便宜的差药。

经过这样的分析，我们发现卖差药事实上会成为药商的优势策略，囚徒困境会驱使所有的药商采取第三家的做法。如果其他人都这么做，只有一个人坚持原则，洁身自好，那么他就自然没有顾客上门。可是，当每个药商都无所不为时，也就没有人会拥有优势。

从这个故事中我们也可以发现“看不见的手”的无能为力。在关系到国计民生的重要市场上，来自市场以外的监管就显得尤其重要。

事实上，这样的困境不仅在市场上存在，在我们的生活中也是无处不在的。

我们回到开头的那个故事。刘基在讲完三个商人卖药的故事以后，借郁离子的口感叹说：“如今当官的人也像这样啊！从前楚国边境，有三个县的县官。其中一个很廉洁但不得上司的欢心，当他离职的时候，连雇船的钱都没有。人们无不笑他，认为他是傻子。另一位有了机会就贪污，人们并不恨他，反而称赞他贤明能干。第三位无所不贪，并用来巴结上司。他对待部属爪牙如儿子，对待富家大户像贵宾，没到三年就得到荐举，提升到专门负责执法的官位上了。即使是平民百姓也称赞他好，这不也是很奇怪的么？”

这自然是一个故事，如果真的出现这种情况，是人都会明白什么样的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

策略是优势策略，更何况那些作为“社会精英”的官员呢？

“公用地悲剧”的正反面

有一个古代笑话，说是三个好朋友经常一起喝酒。因为当时的酒酿起来很不容易，因此他们就商量：下次再喝酒的时候，每人从家里带一瓶酒来，倒在一只大碗里一起喝，这样会公平一些。

到了喝酒的那一天，三个人如约而至，并带来了自己的酒。他们把酒倒在一起，就开始喝起来。可是他们刚喝第一口，就发现嘴里一点酒味也没有，根本就是水。可是他们谁也没有吭声，而是装出一副陶醉的样子，高高兴兴地把水喝完了。

为什么呢？

原来，他们每个人从家里出发的时候就想，反正酒是倒在一起喝的，如果我带水去，和另外两个人的酒掺在一起，肯定不会被发现的。因此，他们三个人都带了一瓶水来。

这就是一个三人的囚徒困境。如果其中一个人怀疑另外两个会带水来，那么他的理性选择就是也带水而不是带酒来。只有这样，他才能不论对方是带水还是带酒，都能得到最不坏的收益。

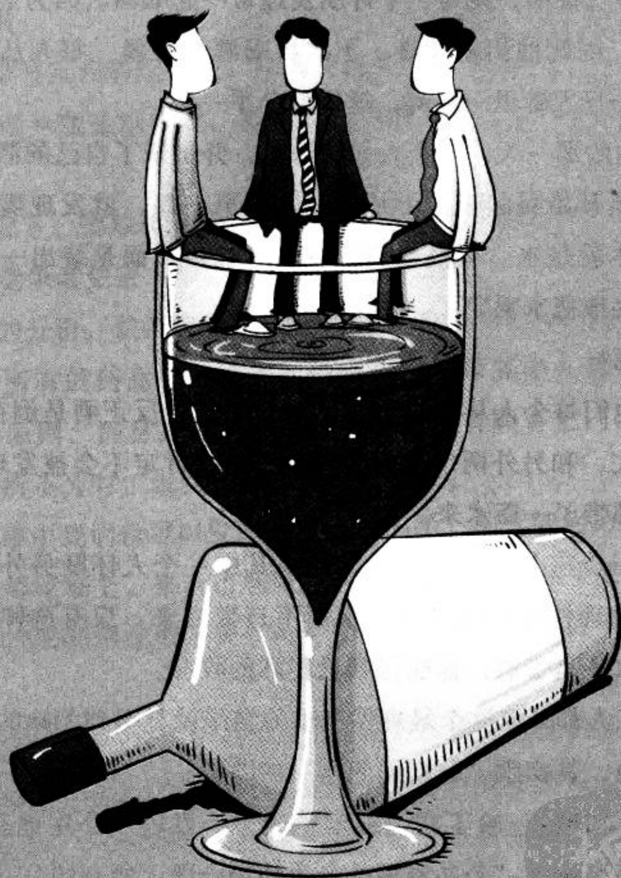
但是，三人都采取这个最理性策略的结果就是喝到无味的水。这个令人苦笑的故事，其实就“公用地悲剧”的缩影。

1968年，加勒特·哈丁在《科学》杂志上发表《公用地悲剧》一文，提出了一个著名论断：“公共资源的自由使用会毁灭所有的公共资源。”

哈丁设想，古老的英国村庄有一片牧民可以自由放牧的公用地，这些牧民可以在草场上自由地放牧他们的牛。但随着在公共草地上放牧的牛逐渐增多，过度放牧就会导致草地逐渐耗尽，而牲畜因不能得到足够的食物就只能挤少量的奶。

在这种情况下，每个牧民还是想再多养一头牛。因为多养一头牛其增

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

加的收益归这头牛的主人所有，而增加一头牛带来的每头牛因草量不足的损失却分摊到了在这片草场放牧的所有牧民身上。于是，对于每个牧民而言，增加一头牛对他的收益是比较划算的。

这样一来，更多的牲畜加入到公共草地上，结果便是草地毁坏，牧民无法从放牧中得到更高收益，这时便发生了“公用地悲剧”。

在几乎所有的公有资源例子中，都产生了与公用地悲剧一样的问题。由于私人决策者过分地使用公有资源，政府通常开始管制其行为或者实行收费，以减轻过度使用的问题。

早在古希腊时期，哲学家亚里士多德就已经发现：“凡是属于最多数人的公共事务常常是最少受人照顾的事务，人们关怀着自己的所有，而忽视公共的事务；对于公共的一切，他至多只留心到其中对他个人多少有些相关的事务。”

公用地悲剧在我们的生活中屡见不鲜。2007年，学者易富贤出版了他的著作《大国空巢》，引发了一场关于当前生育政策的反思与争论。

事实上，如果我们多了解一些公用地悲剧的知识，就可以更为明晰地看到问题的本质。

一方面，生育从来就不仅仅是人的动物本能冲动的产物，而更是一项具有明确目的的经济行为，其目的在于增进家庭的福利。这种福利可能体现在经济、社会关系、精神与心理各个层面。因此，凡是出生到这个人间的孩子，都是父母认为自己需要、也有能力养活，并能增进整个家庭福利的孩子。从家庭的角度看，根本就没有超生这回事。诚如鲍尔所说：“父母为自己的家庭规模制定着计划，其所拥有的孩子的数目通常正是他们所意欲的。”

另一方面，生育又是一种具有较强外部性的行为，其成本和效用都会“外溢”，会对他人和社会产生影响。多出生一个人，就意味着多占有一份公共资源，其他人享有的资源就会相对减少。如果一个家庭的大部分生育成本和收益都外化在社会中，那么外部性就比较强。

曾经在中国受到批判的人口学家马尔萨斯认为，人口若不受到抑制，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



便会以几何比率增加，而生活资料却仅仅以算术比率增加，从而导致人口过剩。但更为重要的是，马尔萨斯还有下文，他说：只要私人产权得到明确界定，则个体与社会层面的人口抑制机制就会自然地发挥作用，从而使人口增长与生活资料供应的增长完全适应。

事实上，他的这个下文所指出的解决之道，和其他很多类似的公用地悲剧的出路是大同小异的。

也有人认为，一旦用这种方式解决生育政策，比如放开二胎，重男轻女的传统思想可能会导致严重的男女比例失调。

事实上，对于这个问题，博弈论专家托马斯·谢林早就分析过了。如果每对夫妻生男孩和女孩的可能性都是50%，而每对夫妻都是重男轻女的——只想要男孩，只有生了男孩之后才会停止生育，那么男孩和女孩的比例将会是多少呢？

任何这样的“停止规则”根本不会影响男女的最终比例，比如头胎生了男孩就停止下来。在第一轮中，一半婴儿是男孩；在第二轮中，只有一半的家庭还会生孩子，但是仍然是一半男孩；又生了女孩的家庭还会接着生第三胎，而且由于50:50的假设，还是一半男孩一半女孩。如果每一轮中都是一半男孩一半女孩——无论生育什么时候停下来——那么最终的比例也必定是一半男孩一半女孩。

现实的情况也证实了谢林的分析。按照人口专家曾毅教授的统计，目前全国执行“一孩政策”的人口占35.4%，执行“一孩半”政策的人口占53.6%，“二孩政策”的人口占9.7%，“三孩政策”的人口占1.3%。

所谓“一孩半”，就是第一胎为男孩的农村夫妇不得再生育，而第一胎为女孩的农村夫妇允许生育第二胎。

根据人口普查与国家计生委生育政策地区分类数据的研究表明，在我国的少数民族地区以及在甘肃酒泉、山西翼城、河北承德等生育政策相对宽松（二胎加间隔）的地区，出生人口性别比都在基本正常的范围内。而执行“一孩半”政策地区在2000年的出生性别比高达124.7，比“二孩政策”下的出生性别比高15.7个百分点。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

之所以会出现这种情况，就是因为在“一孩半”的地区，如果第一胎是女孩，那么夫妻会想尽一切办法，比如用B超进行人工性别选择（尽管这是违法的）等方式来保证第二胎要生个男孩。

由此，我们就会得出一个与“想当然”截然相反的真相：放开二胎不仅不会加剧男女比例失调，反而可以遏制出生男女性别比偏高的势头。也就是说，可以避免未来出现更多的光棍汉。

两头堵的策略

1929年，丘吉尔的老朋友、美国证券巨头伯纳德·巴鲁克陪他参观华尔街股票交易所。那里紧张热烈的气氛深深地感染了丘吉尔。

当时他已年过五旬，但狂傲之心丝毫未减。在他看来，炒股赚钱实在是小菜一碟。他让巴鲁克给他开了一个户头——“老狐狸”丘吉尔要玩股票了。

丘吉尔的头一笔交易很快就被套住了，这叫他很丢面子。他又瞄准了另一只很有希望的英国股票，心想这家伙的老底我都清楚，准能大胜。但股价偏偏不听他的指挥，一路下跌。他又被套住了。

如此折腾了一天，丘吉尔做了一笔又一笔交易，陷入了一个又一个泥潭。下午收市钟响，丘吉尔惊呆了，他已经资不抵债，快要破产了。正在他绝望之时，巴鲁克递给他一本账簿，上面记录着另一个温斯顿·丘吉尔的“辉煌战绩”。原来，巴鲁克早就料到丘吉尔的聪明睿智在股市之中未必有用武之地，加之初涉股市，很可能会赔了夫人又折兵。因此，他提前为丘吉尔准备好了一根救命稻草。他吩咐手下用丘吉尔的名字开了另一个账户，丘吉尔买什么，另一个“丘吉尔”就卖什么；丘吉尔卖什么，另一个“丘吉尔”就买什么。丘吉尔一直对这段耻辱的经历守口如瓶，而巴鲁克则在自己的回忆录中详细地记述了这桩事。

上面的这个故事，笔者没有考证其真实性。不过即使它是真的，也只

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



能当做玩笑之作，而不能作为入市操作的策略。不过，我们从中也可以看出，巴鲁克所用的策略，就是中国人经常说的两头堵。

在生活中，从投保人的角度来看，他们和保险公司所进行的也是一场两头堵的游戏。不过，他们负责游戏的成本。

事实上，买保险跟赌博没什么两样，如果一个人买了汽车的盗抢险，就表明他愿意赌一下他的汽车是不是会被偷走。汽车被偷走就代表你赢了，保险公司要理赔；如果汽车没有被偷，就代表他赌输了，此时保险公司就可以把他的保费放进口袋，一分钱都不会退还给他。

对汽车被偷的几率和盗抢险的保费之间进行权衡以后购买盗抢险，就是一个两头堵的过程。车主用给保险公司的赌注来抵消可能的损失，从而降低自己的风险。

不过，如果你足够聪明的话，你还可以设计打赌的机制，来使两头堵的策略不仅能够规避风险，还能赢利。

有一个城里人和一个乡下出来的庄稼人同坐火车。城里人说:“咱们打赌吧！谁问一样东西，对方不知道，就付出一块钱。”

庄稼人说:“你们城里人比我们庄稼人聪明，这样赌我要吃亏的。要是我问，你不知道，你输给我一块钱；你问，我不知道，输给你半块钱。”

城里人自持见多识广，吃亏不了，于是就答应了。于是庄稼人问道：“什么东西三条腿在天上飞?”

城市人答不上来，输了一块钱。之后，他向庄稼人也提出这个问题。

庄稼人嘿嘿一笑，老老实实地承认:“我也不知道，这半块钱给你。”

在上面这个故事中，庄稼人之所以赢利，就是因为他充分地利用了自己所表现出来的愚钝。这同时也提醒那些自以为聪明的人们，当你与人打赌的时候，一定要想明白：自己是不是正在堕入对方两头堵的陷阱当中。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

永远可能有下次

如果你只进行一次博弈，你一定会使坏。如果你的对手使坏，你也跟着使坏就会得1分，好心则会得0分。如果你的对手好心，你使坏就会得3分，好心则会得2分。因此无论对手怎么做，如果这个博弈只进行一次，坏心对你一定比较有利。

如果你同一个玩了100次（见图9-1）囚徒困境的人博弈，会出现什么情况？

你

对手	不使坏	使　坏
不使坏	2，2	0，3
使　坏	3，0	1，1

图9-1　与一个囚徒困境高手的博弈

如果在整个博弈中，我们两个都使坏，每次双方就只能各得1分。可是如果我们两个一直好心，双方就是每次得2分。如果我开始使坏，对手就会跟着使坏，于是双方就会形成只得1分的僵局。所以我可先表现出善意，希望他也跟进，如果他好心，我的确可以占他便宜而使一次坏。

不过，等这次结束后，他也就不会再好心了。接下来我就会陷入每次只得1分的窘境。因为自此之后他大概会一直使坏，因此我至少应该保持好心，直到他对我使坏为止。

遗憾的是，最后一次的问题会使得所谓理性的双方不会善待对手。就

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



算是第一次也一样。想想看，在100次也就是最后一次时，你应该采取什么策略？这一次中使坏会带给你的收益一定比好心更高。

艾克斯罗德还试图证明，合作的基础与其说是信任和友谊，还不如说是关系的可持续性。只有当人们有着值得重视的未来，才能保证稳定持续的合作。也就是说，长远的未来使得持续关系具有价值，不存在未来就很难合作。

更进一步说，如果你会在某次选择好心，唯一可能的原因就是为了让对手在下一次也选择好心，不过最后一次显然不必考虑后面的行动。因此在进行第100次博弈时，你肯定会选择使坏，你的对手也会考虑这么做。

既然如此，你在第99次时应该怎么选择？你在第99次选择使坏一定可以得到比较高的得分，如果你不想在第99次选择使坏，唯一的理由就是为了让对手在第100次对你用好心。

但前面已经说过，无论怎样，你的对手在第100次都会对你使坏，因此双方在第99次应该都选择使坏。

当然，这表示你们两个在第99次也应该选择使坏，因为双方在第99次和第100次一定会选择使坏，你可以顺着这个逻辑，往后推，以此证明你在第1次就应该选择使坏！因此，就算这个囚徒困境博弈进行100次、1000次或是10亿次，理性的局中人在第1次都应该选择使坏，只要这个博弈存在确定的最后一次。

然而，在现实的博弈中，有很多人的“非理性”都超过了应有的程度，以致两人皆好心的结果甚至可能延续到最后一次。

其中的原因，也许应该用哈佛大学著名心理学家丹尼尔·吉尔伯特所指出的原因来解释：“在通过自己预见性的望远镜来窥探未来的时候，近处的清晰和远处的模糊会让我们犯下各种错误。”

他举了一个例子来说明这个问题：很多人都情愿等待一年（365天）得到20美元而不是等第364天得到19美元，因为很久之后的那一天等待，在现在看来并不是什么大问题。然而，大部分人情愿今天就得到19美元，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

而不愿意等到明天拿20美元，因为现在看来，不久的将来要等的这一天是不可忍受的折磨。

不管一天的等待能够造成多大的痛苦，无论什么时候经历它，它的痛苦程度都应该是一样的；可是，在人们的想象中，不久的将来要忍受的痛苦是非常严重的，所以他们很愿意支付1美元来免除它；而很久之后才要忍受的痛苦则是微不足道的，他们很愿意接受1美元的报酬来忍受它。

也许，正是因为上面所指出的错误预见，使得我们实际陷入有限次数重复性博弈中的囚徒困境时会善待对手。如果对对手的理性程度有所怀疑，你可能会在第1次博弈时选择用好心。这并不表示非理性真的对你的对手有利，而是表现出非理性对他有利。

在苏联名著《静静的顿河》中有这样一句谚语：不要向你走过的井里吐口水，因为你还可能再喝它的水。这样的教诲也许经不起概率或者其他理论的分析，但是事实却证明，它对于纯粹依靠理性分析来采取策略的现代人，是很有帮助的。

好均衡与坏均衡[1]

战国时，魏国边境靠近楚国的地方有一个小县，一个叫宋就的大夫被派往这个小县去做县令。

两国交界的地方的两国村民都以种瓜为业。这年春天，天气比较干旱，瓜苗长得很慢。魏国的村民每天晚上到地里挑水浇瓜，瓜苗长势明显比楚国村民种的瓜苗要好不少。楚国的村民见此情景，在晚间偷偷潜到魏国村民的瓜地里去踩瓜秧。

魏国的村民准备以牙还牙。宋县令劝住他们，说道："如果你们一定要去报复，最多解解心头之恨，可是他们也不会善罢甘休，如此下去，

① 本节矩阵受到《活学活用博弈论》（米勒著，李绍荣译，中国财经出版社 2006 年出版）中关于纳什均衡的分析启发。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



双方互相破坏，谁都不会得到一个瓜的收获。”

村民们无语，宋就说：“你们每天晚上去帮他们浇地，结果怎样，你们自己就会看到。”

村民们只好按宋县令的意思去做。楚国的村民发现后十分惭愧，再也不进行破坏了，也开始生产自救。

这是一个好的纳什均衡，其力量来自于其稳定性。

在纳什均衡中，给定所有人的选择，每个人都很满意自已的选择，所以没有人想改变自己的策略。在图9-2的这个博弈中，魏国边民选使坏策略而楚国边民选使坏策略就是一个纳什均衡。如果魏国边民选择使坏策略，那么楚国边民的最优选择是使坏策略。

宋国边民

楚国边民

	使　坏	不使坏
使　坏	-100，-100	100，-100
不使坏	-100，100	100，100

图9-2　魏楚边民的博弈（1）

因此，如果魏国边民选了使坏策略，楚国边民就会对使坏策略很满意。同样，如果楚国边民选了使坏策略，那么魏国边民的最优选择是使坏策略。

从结果看，显然双方更有利的是不使坏策略和不使坏策略的策略组合，而不是使坏策略和使坏策略的策略组合。但是，这并不妨碍使坏策略和使坏策略的策略组合成为纳什均衡。因为当双方选择使坏策略和使坏策略的时候，双方的策略都是对对方策略的最优反应策略。

而不使坏策略和不使坏策略的组合同样是这个博弈的纳什均衡，因为在选择不使坏策略和不使坏策略的组合时，双方都能得到最大的收益，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

所以会对自己的策略感到满意，而不使坏策略和使坏策略的组合并不是纳什均衡，因为这种选择会让一方后悔。如果楚国边民选了使坏策略，魏国边民就会后悔自己选不使坏策略。因为他如果选了使坏策略就可以到更大的得益。

这种情形说明可能存在多个纳什均衡，但可能会存在一个纳什均衡比其他的纳什均衡都好。

而如果出现一个不好的均衡，双方都使坏破坏对方的劳动成果，会出现什么样的局面呢？显然，参与者会设法改变到一个较好的均衡中去。

图9-3提供了另一个有多个纳什均衡的情形。在这个博弈中，双方都不使坏显然是一个纳什均衡，如果双方都不使坏，便可以各得100单位的得益。如果一方不使坏另一方使坏，后者只能得到80单位的支付，双方都不使坏是稳定的结果。因为如果有一方不使坏，另一方也会报以友善。

遗憾的是，楚魏两国边民都抱有坏心也是纳什均衡。当双方都使坏的时候，他们的得益都是-100。可是如果一方使坏，会给不使坏的另一方造成50单位的损失。因此，对使坏的对手的最好反应，就是同样使坏。因此两个人均使坏，便成了稳定的纳什均衡。

宋国边民

楚国边民

	使　坏	不使坏
使　坏	-100，-100	80，-50
不使坏	-50，80	100，100

图9-3　魏楚边民的博弈（2）

如果在这样一个每一方都可能使坏的情形中，那么最好的解救办法就是说服对手，大家应该同时抱有好心。县令宋就让魏国边民采取的，就是这样的手法。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



不过有两点需要注意：第一，宋就的成功，不能完全归功于道德的感化，而建立在自身的报复能力：既然魏国的村民能够偷偷地到楚国的瓜地里浇水，那么自然也可以偷偷地破坏。第二，千万要记得，如果发现不能说服对手改变策略，那么自己也不应该改变自己的策略。宋就以德报怨策略的成功，应该是建立在对楚国边民的了解之上的。

如果我们把图9-3的得益调整成图9-4，两人均做好人的结果就不可能出现。

图9-4所表示的情形和上一种情形唯一不同的地方在于，以怨报德的收益提高了。不过，这个改变却会使两人均不使坏的结果不再是纳什均衡，如果有一方好心，另一方坏心对自己反而有利（比如说对方使坏反而阴差阳错地帮了忙），于是两人均当好人的结果便无法保持稳定。

宋国边民

楚国边民

	使　坏	不使坏
使　坏	-100，-100	120，-50
不使坏	-50，120	100，100

图9-4　魏楚边民的博弈（3）

在博弈中会得到什么样的均衡，其关键在于如果其中一人是好心，另一个人会以怨报德还是以德报德。同时，宋就的策略能否成功，还在于他能否得到对手的理解，以及上司的支持。

本节开头的故事有一条“美丽的尾巴”，为这种提供佐证——

宋就让魏国边民以德报怨的事情被楚国边境的县令知道了，便将此事上报楚王。楚王原本对魏国虎视眈眈，听了此事后，知道魏国无意与自己为敌，于是也给魏王送去很多礼物。魏王见宋就为两国的友好往来立了功，也下令重重地赏赐宋就和当地边民。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

均衡之间的变换

如何在博弈中找到对自己有利的稳定结果，就要用到纳什均衡。用纳什均衡预测对手的策略和结局，首先要决定所有局中人的可能策略，接下来则要寻找结果：在这个结果下每个人都很满意自己的策略。但是要注意，可以同时存在多个纳什均衡。

有这样一个故事，说的是一个女孩A和一个男孩B心怀爱意。请注意，只是心怀爱意，并没有表白。A认识了比B更帅的男孩。男孩说我爱你，A笑着拒绝了。男孩问:“你在等什么?”

A说:“他会说的。”

B认识了比A更聪明的女孩。女孩说我爱你，B也笑着拒绝了。女孩问:“为什么?”

B说:“她会明白的。”

一天，女孩A说:“我要去美国读书。”

A希望B能挽留她，但是她没说。B希望她留下，可是他没有说。A去机场的时候，B去送她，并开玩笑地说:“听说外国男孩都很帅。”

A哭了，说:“我一定找个高鼻子，蓝眼睛的。”

一年后，A回来了。B去机场接她，身边带了一个女的。A说:“祝你幸福。”

B说:“谢谢。”

A又走了，带着眼泪。从此，他们再也没有见面。

这真是一个糟糕的结局，也是一个很失败的协调博弈。

我们可以用纳什均衡来研究一下，看看有什么经验教训可以总结。

女孩A希望男孩B能够理解她的心意，从而以最低的成本确立两人的恋爱关系。然而对于B来说，同时却在担心一旦开口遭到拒绝，就会觉得很尴尬，从此再也无法相见。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



二人之间所形成的协调博弈，其中有两个纳什均衡：一个是喜剧均衡，一个是悲剧均衡。

第一个均衡是女孩A和男孩B相互心怀爱意，并且其中一方开口来确定二人的恋爱关系。

在第二个均衡中，A不开口，B也不开口，二人的命运走成两条平行线，永远不会相交。

在这里，不开口的均衡是纳什均衡，因为没有一方可以靠其他的方式得到更好的结果。因为B不会开口，所以如果A开口，就要冒着被拒绝的风险；而如果B开口，同样会因为被拒绝而觉得很丢脸。

如果希望向新的均衡移动，你应该想想新的结果是不是纳什均衡，即如果不是，那么你的新结果就不稳定，所以可能会很难达到。事实上，在这个故事里，他们可以通过第三方来打破这个悲剧均衡，达成新的喜剧均衡。

有时，之所以会形成糟糕的纳什均衡，是因为一方假定对手的策略是固定不变的。但是，实际情况当然不完全如此。博弈均衡的移动，从逻辑上来说是打破了静态状态下“A不是非A”的不矛盾准则，进入一个黑格尔所说的“正—反—合”的过程：正论（thesis） 首先出现，随之激起它的反论（antithesis），然后互相融合成为二者的合论（synthesis）。这个合论又形成一个新的正论，使过程继续进行。

如果我们把这个过程来理解重复博弈中均衡状态的变换的话，那么对于所谓的稳定就会有更深一层的认识。可以用下面的故事来说明这一点。

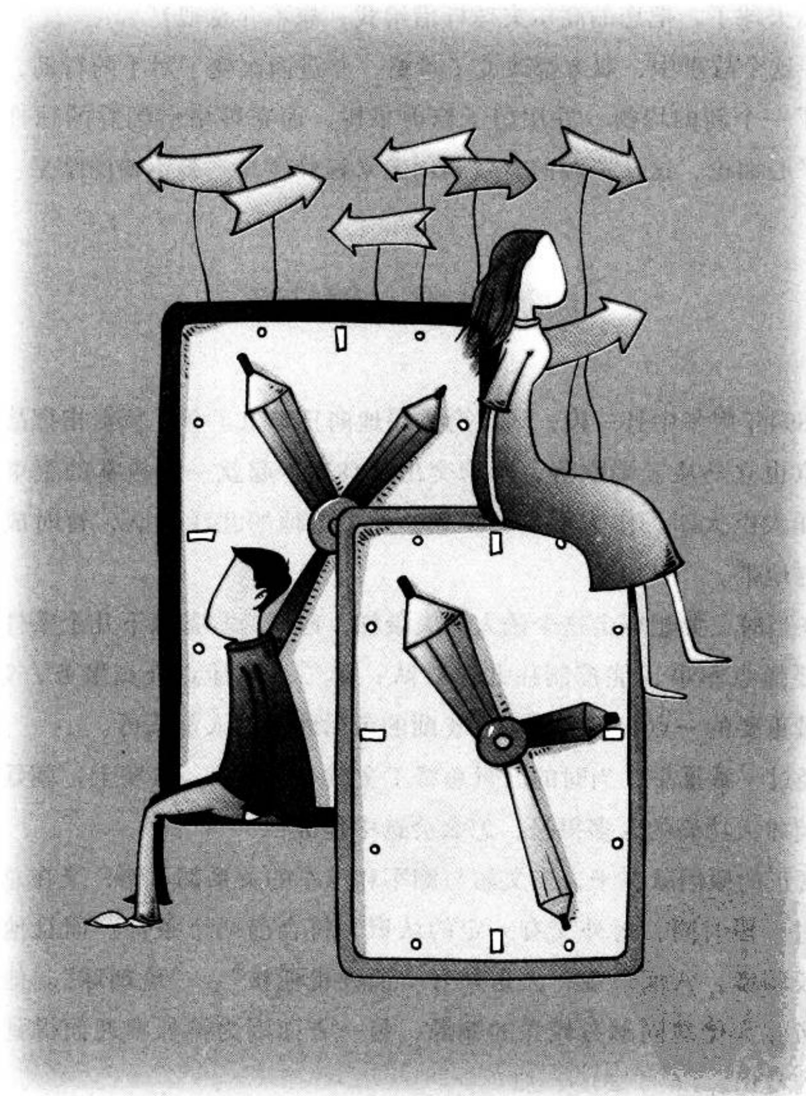
门外传来了敲门声，乔对妻子说：“我敢打赌，准是隔壁的布鲁格那家伙借东西来了，我们家一半的东西他都借过。”

乔的妻子答：“我知道，亲爱的。可你为什么每次都向他让步呢？你不会找个借口吗？这样他就什么都借不走了。”

乔点点头：“好主意。”

他走到门口，去接待布鲁格。布鲁格一见面就高高兴兴地说：“早晨好！非常抱歉来打搅您。请问您今天下午用修枝剪吗？”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



乔皱着眉头回答:"真不巧，今天整个下午我要和妻子一起修剪果树，所以剪子不能借给你。"

布鲁格却更加高兴，说:"果真不出我之所料。那么您一定没时间去打高尔夫球了，把您的高尔夫球杆借给我，您不介意吧!"

在这个故事中，双方都改变了策略，并进而改变了对手的行动，从而达到了一个新的均衡：乔用剪子修剪果树，而布鲁格借到乔的球杆去打球。平心而论，这从资源的有效利用上来说确实是一种不错的结果。

中庸也是一种策略

1894年甲午中日一役，清政府委屈地向日本求了和。负责指挥战事的李鸿章也立马从云端跌落，乖乖交出从1870年起就一直执掌的直隶总督兼北洋大臣大印。作为军事、洋务、外交重地的北洋舰队，暂时成为权力真空地带。

在当时，要想捧走这个诱人的大蛋糕，起码应具备以下几个条件：第一，要懂点军事，能控制住北洋舰队；第二，要懂点外交事务；第三，也是最重要的一点，要当时内斗正酣的帝后两派的人都认可。

经过一番推举，当时的云贵总督王文韶一举胜出。事实上，朝廷上比王文韶才大功高的人多得是，怎么会选中他呢?

真正的原因就在于，王文韶与湘军和淮军的关系都不错，又在总理衙门待过一段时间，对外交有一定的认识，符合前两个条件。而且他为官最擅长骑墙，八面玲珑，人送外号“油浸枇杷核”、“琉璃球”。他一方面与帝党大佬翁同龢有较深的渊源，另一方面因为擅长奉迎而得到慈禧太后的赏识。

就这样，几方的意见一折中，北洋大臣的官帽就落在了王文韶头上。到任北洋以后，他努力骑好墙，走好平衡木，官做得还算太平。

到了戊戌年间，慈禧和光绪母子俩在宫廷里斗得越来越激烈，王文韶

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

又一次施展了琉璃球的身段，一颗红心，两手准备。一方面，他加入了强学会，还慷慨解囊进行资助。另一方面，他对新政表面上条条皆应，但其实都偷梁换柱，敷衍缓行，最终成了干打雷不下雨的虚文。

1898年6月，变法之争尘埃落定，就在翁同龢等一大批官员丢掉了脑袋或者脑袋上的红顶子的同时，王文韶到北京担任了军机大臣，补了翁同龢的空位。

在政治生活中，忠实与坚定并不是一个重要课题，位置和支持才是最重要的。虽然有时走中间路线也会出现成为夹心饼干的危险，但是在更多的情况下，一旦完完全全地投奔一方，就会失去另一方的支持。

中间路线并不意味着像钟摆一样摇摆不定，而是一种定位。在中国的儒家经典《中庸》中有一句话："执其两端，用其中于民。"意思就是说，掌握认识事物的过与不及的两个方面，采取折中的办法来施行于民。这不仅是一种传统的政治道德，更是一种成功的博弈智慧。诚如学者赵汀阳在《冲突、合作与和谐的博弈哲学》中指出的：道德行为必须同时是优势的生存行为，否则是可疑的。

在博弈论中，有一个名叫"沙滩卖冰"的模型。

在一处泳客如云的沙滩上，有两家冰淇淋店准备进驻。如果把沙滩作为一个横轴，最左边的点为0，最右边的点为1，那么冰店应该设在哪个位置座标上才能吸引最多的泳客来购买，从而获得最大利润呢？

如果从资源优化配置的角度，两家店分别设在1/4与3/4的地方，可以说泳客最方便消费，并且可以各自拥有一半的泳客。但是，两家店的店主为了让两边更多的泳客都能上门，从而争取更多的生意，都会想办法把位置向1/2的中点移动。

这样移动的结果是，两家店最后都落脚在1/2处的中点上才会停下来，达到纳什均衡。这时候的结果是，两家冰店仍然各拥有一半的生意，但对多数顾客来说，却要走更多的路。

这种现象在商业行为中屡见不鲜，在政治上也是如此。两党政治中的政党为了争取更多的选民支持，都会不断向中间路线移动。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



下面，我们以2008年美国总统大选为例，从博弈的角度来分析一下。

2008年下半年，正当美国的总统大选正在如火如荼地进行的时候，《经济学人》于7月3日发表一篇文章，题目是《约翰·麦凯恩正转向右翼——这让巴拉克·奥巴马太过轻松》。文章中指出："最近几个月麦凯恩先生在其他一系列议题上已经逐渐偏右，包括减税、离岸石油钻探、移民甚至虐囚事件。这一举措似乎缺乏诚意而且目光短浅。……美国总统大选一般包括两个阶段：参选人在初选时走极端路线，到了全国普选就回归中间。奥巴马先生正在这样做，而麦凯恩先生则表现得正好相反。"

事实证明，这篇文章的观察是敏锐的：奥巴马最终战胜了麦凯恩。我们可以用纳什均衡的概念来分析一下奥麦之战中的博弈。

假设奥巴马和麦凯恩在竞争选票的时候，选民的意识形态平均分布在从0到100的直线上：0是极右的选民，50是中间选民，100则是极左的选民。奥巴马和麦凯恩分别位于这条直线上的某个地方，而且每个选民都会投票给予自己意识形态最接近的人，那么纳什均衡会是什么样子？

奥巴马选0，麦凯恩选50，会是一个纳什均衡吗？

在这种情况下，奥巴马会对自己的选择感到后悔。原因是麦凯恩会获得从45到100的所有选票，从而赢得选举。

在这个博弈中，麦凯恩也会对自己的选择感到后悔，因为如果奥巴马选40，麦凯恩要选41才能争取到最多的选票。事实上，除非候选人采取相同的立场，否则纳什均衡就不会出现。如果奥巴马选X，麦凯恩肯定希望自己选他旁边的X+1或X-1，以争取最多的选票。

只有当两位候选人都采取接近50的立场时，纳什均衡才会成立。现在如果有一位候选人想要选52，另一位只要选51就可以获胜。

也就是说，在政治路线的竞争上，理性的策略是向中间靠，因为只有这样才能得到更多的选票。王文韶之流也许不懂得什么叫做选票，但是他们却和奥巴马等西方政治家一样，懂得"执其两端用其中"的中间路线的妙处。

这个逻辑也可以应用在商业上，不过所争取的目标换成了顾客。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

假如在某个小镇有两座超级市场，所卖的货物和价格都相差无几。在这种情况下，顾客一定会去最近的超级市场。那么超级市场选择在哪里落脚更为有利呢？

与竞选者会把自己的政治立场向中间靠相似，超级市场也与镇上人口最密集的地方成为邻居，因为这是唯一的纳什均衡。如果有一家超级市场采取麦凯恩的策略，稍微做出一些偏离，那么对手只要比它更靠近人口密集区，就可以把多数的顾客据为己有。

纳什均衡是很实用的博弈论工具，因为它会指出结果在何时会稳定，并指出没有人想要改变自己策略的结果。它不仅可以帮助政治家赢得选举，帮助商家赢得顾客，还可以帮助你赢得爱情。

欲富而富人

在李汝珍的《镜花缘》中，讲到一个叫“君子国”的地方，这里的人个个以自己吃亏、让人得利为乐事。

买东西的是一个士兵，只见他拿着要买的东西在跟货主讨论：“老兄的东西这么好，价钱又这么低，真是物美价廉。你一定要把价钱加一倍，我才能买。要不然买了我也心不安。”

卖主连连摆手：“我开的价钱已经太高了，自己都觉得不好意思。想不到老兄还说我物美价廉，实在让人惭愧。你不但客气，还要加倍给钱，我无论如何也不能接受。”

士兵愤愤不平地说：“明明是物美价廉，你反而说我客气，这不是颠倒黑白吗？凡事都要讲究公平合理，你可别把我当傻瓜。”

接下来，士兵要加倍给钱，但货主怎么也不答应，两个人争执起来。最后，士兵赌气，照货主的开价给钱，但只拿了一半的东西就要走。货主急了，一边嚷一边拦住他不让走：“钱给多了，给多了。”

无奈之下，只好请路边的一个老人来评理。老人好说歹说，最后决定

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



让士兵以八折的价钱把东西拿走，这才算平息了纠纷。

在日常生活中，我们买东西的时候，总是希望价钱越低越好；而卖主总是希望价钱越高越好。但上面故事里的人正好相反，买东西的人要抬价，卖主却要压价，确实是名副其实的“君子国”。

不过，这样的君子国只能存在于小说中。著名经济学家茅于轼在他的作品中也引用了这个故事，并且指出：“以自利为目的的谈判具有双方同意的均衡点，而以利他为目的的谈判则不存在能使双方都同意的均衡点。在一个社会中，如果每个人都大公无私，奉行完全的利他主义，不仅避免不了纠纷，而且这个社会根本就无法运转和生存。”

也就是说，上述“君子国”里的交易并不是一个纳什均衡。

反过来，多数人把博弈看成你死我活的竞争，必欲除对手而后快。就像打乒乓球时，你给对手的球越刁钻，对手打回来的也越刁钻。如果非要赶尽杀绝，那么对手就会以命相拼，使出同归于尽的招数，比如公布行业的黑幕！

为了取得真正的胜利，你必须用一种新的思维和策略，使你的成功建立于对手的利益之上。

台湾的“经营之神”王永庆先生15岁时辍学当学徒，16岁开了一家米店。创业初期，王永庆靠一家家地走访附近的居民，才说动一些住户同意试用他的米。为了打开销路，王永庆努力为他的新主顾做好服务工作。

他主动为顾客送货上门，还注意收集客户用米的情况，如家里有几口人，每天大约要吃多少米等。估计哪家买的米快要吃完了，他就主动把米送到那户人家。这种服务取得了很大成功，经过一年多的资金积累和客户积累，他的米店的营业额大大超过了同行店家，越来越兴旺。

学者赵汀阳曾经受春秋时期出现的“和而不同”思想启发，提出了一个使双方利益绝对挂钩的策略，他称之为“和策略”：（1）对于任意两个博弈方X和Y，和谐是一个互惠均衡，它使得X能够获得属于X的利益x，当且仅当，Y能够获得属于Y的利益y。同时，X如果受损，当且仅当，Y

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

也受损。（2）当X获得利益改进x^+，当且仅当，Y也获得利益改进y^+，反之亦然。于是，促成x^+出现是Y的优选策略，因为Y为了达到y^+就不得不承认并促成x^+，反之亦然。

在“和策略”的互惠均衡中所能达到的各自利益改进均优于各自独立所能达到的利益改进。从逻辑结构上看,“和策略”是一个互相依存、互为条件的关系，大概相当于逻辑的互蕴关系。

事实上，对于这个策略，古人另有一种表达：以富而能富人者，欲贫不可得也；以贵而能贵人者，欲贱不可得也；以达而能达人者，欲穷不可得也。

这句话的意思是说，发了财后能让别人也发财的，想穷也穷不了；当了官后能让别人也当官的，想下也下不来；交了好运后能让别人也交好运的，想倒霉也倒霉不了。

肯·宾默尔在其《博弈论与社会契约》中指出：哲学家喜欢研究对生活问题的道德解决，并且把道德想象成康德式的理性先验绝对命令，但道德游戏终究必须同时是生存游戏，否则根本行不通。如果道德原则在生存博弈中是没有效率的，那么就是坏的原则。

也就是说，欲达而达人，欲富而富人既是中国历史上的一种道德游戏，同时也是博弈中的一项生存规则。历史证明，这个规则屡试不爽。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 10 章

事与愿违：逆向选择的悖论

好人命不长，坏人活千年。

——影片《一江春水向东流》台词

怕什么偏偏来什么

周仁的生日到了，他准备了丰盛的酒宴，特地邀请张三、李四、王五和赵六来吃饭。他还特别叮嘱赵六，今年一定要来。因为赵六去年到外地，没赶上他的生日，而且周仁跟赵六的关系也最好。

已经到了吃饭的时间了，周仁发现赵六还没来，他懊恼地自言自语说："唉！该来的又没来。"

这话让张三听到了，心想：我可能是不该来的。于是连招呼也没打，就走了。

周仁见张三走了，着急地说："你看，不该走的又走了。"

这话让李四听到了，心里想：看来我是应该走的。于是，李四站起来就走了。

周仁见李四也走了，急得涨红了脸，摊摊手对王五说："我又不是说他的！"

王五生气了，"腾"地一下站起来，说："你不是说他的，那一定是说我的了！我现在就走，就当我没来！"说完就气冲冲地走了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这自然是一个笑话，可是笑过以后再反思，每个人多多少少都会发现自己也曾经遇到过类似的尴尬。那么，“该来的没来，不该走的又走了”纯粹是因为口误而出现的吗？

答案是否定的。这种现象的出现有其必然性，在经济学上叫做“逆向选择”。

逆向选择（adverse selection）本来是指由于交易双方信息不对称和市场价格下降产生的劣质品驱逐优质品，进而出现市场交易产品平均质量下降的现象。

最著名的例子是“二手车”市场，经济学家并通过对这一市场的研究，提出了一个“柠檬原理”。由于卖方比买方拥有更多的关于二手车的质量的信息，而买方由于无法识别二手车的优劣，只愿根据平均质量来付钱，这就使质量较高的车价格被低估，其卖主就会因为无钱可赚而退出二手车市场，从而导致二手车的平均质量进一步降低，又导致平均价格的下降……这样几个回合下来，市场上只剩下了坏的二手车，市场最终崩溃。

坏车淘汰好车，这就是市场上的逆向选择。

推而广之，在任何领域中，只要有关于某类事物的“质量”的信息在供给者和需求者之间的分布不对称（通常是前者比后者知道得多），那么关于这类事物的定价和选择机制就会失灵，从而发生逆向选择。在生活中，我们管这种现象叫“怕什么来什么，盼什么没什么”。在上面的笑话中，周仁最想请的赵六没有来的情况，就属于人际交往中的逆向选择。

另外，我们再以求职为例。

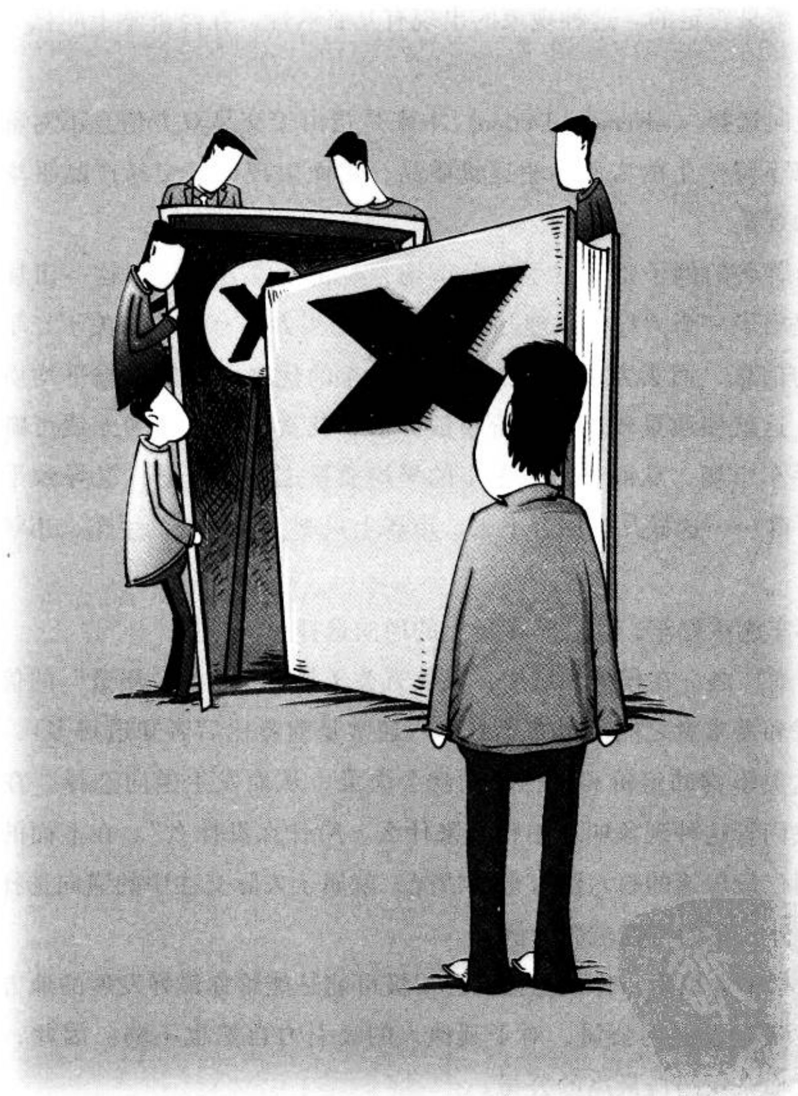
大学毕业以后，你最想去的公司极可能是能给你最好发展的地方。但能给你最好发展的公司，对于其他人的吸引力自然也不弱。因此，它也就是对你来说门槛最高的公司。

反向推理一下，公司的门槛越低，你就越不应该去。因为门槛越低，越意味着你在这家公司得不到好的发展。这么说合理吗？

如果有一家公司很容易就录用了你，那么传递了怎样的信号呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这代表公司认为你很适合他们的需要，同时也间接意味着你比公司现有员工的水平要高。但是如果是这样的话，你又怎么会得到更好的发展呢？因此，公司越容易录用你，你越应该怀疑自己在公司的发展。

如果你到一家公司参加面试时，已经很努力地表现自己，但是得分仍然很低。不过最后因为种种别的原因却被录用了，那么你应该珍惜这份工作。因为它对你的评价，也就代表着它可能是你所能选择的公司里最好的，最能为你提供成长和发展机会的。

也就是说，因为逆向选择的问题存在，你最应该去的公司，应该是最不想要你的公司。

不过也正因如此，公司也需要有一定的录取策略，来避免发生逆向选择。

假设一家公司打出广告，要以24万元的年薪聘一位程序员，结果有10个人来应聘这个职位。在这10个人里面，谁最渴望得到这份工作？

答案很显然，是在别的公司通常拿不到24万年薪的人。如果年薪能够代表素质和水平的话，这个人也就是素质和水平最低的。

水平最低的人最希望被录取，这就提示公司的人力资源部用另一种思维想问题：公司最应该雇用的人不是最希望被录取的那个，而应该是漫不经心，甚至连面试都勉强来的应试者。因为这正好表明他是值24万年薪的程序员，即便是在其他的地方，获得这样的收入也不困难。

避免发生逆向选择

孔子的学生宓子贱任单父宰前，向他的朋友渔者阳昼讨教治国治民的方略。

阳昼说："我把带有鱼饵的钓绳放到水里，常有一种鱼很快就上来吃鱼饵，这种鱼叫阳桥鱼，肉少而又难吃。而另一种鱼面对鱼饵有些犹豫，像是想上来吃，又像是不想吃。这种鱼叫舫鱼，肉多而味美。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



阳昼说到这里，宓子贱心领神会，不禁称赞道:“说得好!”

宓子贱上任那天，车马还没有走到单父，早有一群衣冠楚楚的官吏和富豪毕恭毕敬地排列在道旁迎接，宓子贱见到这些人如见瘟神，赶紧命令赶车人:“快走，快走！‘阳桥鱼’来了!”

在任内，他牢记朋友的教诲，遇到阿谀奉承者就绕道走，专门到年长者、有贤能和威望者家中登门拜访，虚心请教，与他们共商治理单父大计。

上面这个例子中，宓子贱可以说是对逆向选择的问题处理得很成功。而成功的秘诀，就在于他懂得利用信号来区别哪些人是“阳桥鱼”。

逆向选择的问题经常是因为信息不对称而引起，要避免逆向选择，就必须依赖信号。为了说明信号的价值，来看下面这个案例。

一位老板想奖励一位员工A，并打算惩罚员工B或者员工C。于是他告诉A，他可以从B或C的皮夹里拿走所有的钱。老板并没有讲这两个人的皮夹里各有多少钱，他只说B的皮夹里有14张钞票，C的皮夹里只有9张。

假设对B和C的皮夹就知道这么多，A此时应该选哪个?

他应该选B的皮夹。因为它的钞票数量比较多。从自身的利益出发，A所关心的应该是钱包里有多少钱，而不是有多少张钞票。但是他没有办法直接搞到自己所关心的信息，只能靠皮夹中钞票的数量来推测钱数。

也就是说，老板所提供的信息表面上看没有什么意义，但它却提供了一个信号。一般来说，钞票数目越多就代表钱数越多，这个结论有可能并不准确，不过只要符合平均条件，就算是发挥了作用。

当宓子贱就任时，由于无法充分掌握官员们的能力，所以必须根据信号来猜测。

在这种情况下，对方对新任官员的态度便成了能力的有效信号。一般来说，表现得越是毕恭毕敬甚至卑躬屈膝的人，也就是那些能力最差的“阳桥鱼”，因为他们无法靠自己的能力获得想要的东西，只好靠巴结官员来获得。

逆向选择可以成为我们很有用的思维工具，有许多策略都是由此衍生

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

而来。

日本著名律师大桥弘昌在纽约州开有一家律师事务所。一个周日的下午，他家的洗碗机漏水，整个厨房都给淹了。洗碗机已经很旧了，修理之后恐怕还会有问题。于是，他们急忙带着孩子去了一家大型电器城，准备购买一台新的。

他们进入电器城的时候，已经是傍晚时分了。一看到店员，他就说道："我们家中的洗碗机坏掉了，必须买一个新的。"

"那么，我建议你们买这一台。"

"标价为800美元呀，能不能便宜一些？"

"对不起，不能便宜。"

"再便宜一点吧。"

"我们是按标价销售的。"

就这样，双方没有谈妥。店员为什么就坚持不能便宜一些呢？这也是一个逆向选择的例子。越是希望达成交易的态度，越容易造成对方不降价的强硬。因为大桥向店员透露了不该透露的信息，人为地使自己陷入了受对方要挟的局面：

首先，大桥带着孩子前往，并告诉对方说自己家中洗碗机坏掉了，店员就会认为买主购买的需求十分强烈："这家人包括孩子至少有3口人，洗碗机是必需品。肯定想早些买下它。"

其次，纽约大部分店面都会在下午6点钟左右停止营业，而大桥一家到达的时间离电器城关门只剩下1个小时的时间了，店员就会想："他已经不可能再前往其他家去买洗碗机了吧！而且，这位客人必须在关门前买下它。"

如果大桥不带孩子，在中午时分到该家电器城，轻描淡写地询问，那么就会处于更为有利的地位，而且对双方都有好处。

这样的策略也可以用在应聘面试时，求职者一定要避免表现得过分渴望这份工作，而应想办法让人相信自己有很多不错的机会可选择，使他不必担心逆向选择的问题。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



利用逆向选择来成功

对于很多中国人来说，因为“土豆烧熟了，再加牛肉”的诗句家喻户晓，因此也就知道了“土豆烧牛肉”是北方那个邻国餐桌上的一道菜。但是说起土豆在俄罗斯的推广，多数人却不甚了了。

土豆是在彼得大帝时期流入俄罗斯的。当时，出访西欧的彼得以重金从荷兰买回一袋土豆，种在皇宫花园里。公元1842年，俄罗斯发生饥荒，沙皇尼古拉一世根据国家财产部的建议，命令在几个省设立土豆育种地段，按公有方式种植土豆。但当时农民对土豆不了解，还进行了抵制行动，沙皇一怒之下动用军队予以镇压，历史上将这一事件称为“土豆暴动”。

虽然土豆是伴随着枪声和血泪在俄国土地上安家落户的，但不久俄国人就开始大量种植土豆，并使其成为主食。由此，“土豆烧牛肉”也成为他们“幸福生活”的标志。

无独有偶，当初土豆在法国的推广也同样遇到过抵制。不过，法国人是用不流血的方式解决了这个问题。

1785年，法国发生了粮荒。一位名叫法尔孟契那的学者把土豆引进到法国，他热心地宣传，并免费派发土豆的块茎给农民做种，想以此来解决饥荒问题。但当时许多法国人以为它有毒，不愿栽种。医生认为这种千奇百怪的土豆有损健康，其他学者断言土豆会使土地变得寸草不生，牧师则将土豆称为“魔鬼的苹果”。

这位学者经过思索，终于想出一个点子。他经过国王批准，在一块远近闻名的贫瘠田地里栽培了土豆。到了秋天，土豆快要成熟的时候，他请求国王派了几个卫兵守在田边，不允许任何人接近。

这时，周围的农民反而对土豆大感兴趣，到了晚上都悄悄地避开卫兵，成群结队地来挖土豆，并把它栽到自己的菜园里。这样，没过多久

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

土豆便在法国推广开了。

对比土豆在法、俄两国的推广方法，自然是后者更技高一筹。但是它高在哪里呢？回答就是，法国学者成功地利用了农民害怕发生逆向选择的心理。

中国古代学者韩非子有一句话，叫做“虏自卖裘而不售，士自誉辩而不信”。什么意思呢？就是说一个奴隶如果自己拿着上好的裘皮大衣去卖的话，是卖不出去的，一个读书人如果自己赞誉自己，是没有人相信的。

同样的道理，俄国和法国土豆的推广者当初王婆卖瓜，自卖自夸，如果农民足够聪明的话，他们也不会相信。因为即便他们不知道土豆的价值，但是从推广者的态度上，却可以加以判断。他们会认为，向他们推广土豆最热心的人，也就是最了解土豆没有价值的人，或者是最别有用心的人，因此接受建议而种土豆绝对是不明智的。就算他把土豆说得天花乱坠，还是不应该相信他。

反之，如果他把土豆秘而不宣，甚至派卫兵保卫成熟的土豆。那么这种做法所传达的信号，就说明土豆是种植者不想让人轻易获得种子的，是极其有价值的。因此，反而值得去偷来种到自己的地里。

如果有一点博弈论的知识，发生在俄罗斯的“土豆暴动”也许本来是可以避免的。这段历史同时也启示我们，不论是产品、建议还是你自己的才华，都是一个个大小不等的土豆，在推销时不仅要留意避免逆向选择的发生，而更要想办法利用对方也企图避免逆向选择的心理，来达到自己的目的。

美国将军马克·韦恩·克拉克（1896—1984）在日常生活中，是一位富有情趣的人。有一次，克拉克被朋友问到这样一个问题：在别人提出的所有劝告中，哪一个是最有益的。克拉克说：“我认为最有益的劝告是‘和这位姑娘结婚吧’。”

朋友惊奇地问：“那么，是谁向你提出这一劝告的呢？”

克拉克回答说：“就是姑娘自己。”

事实上这只能是一个笑话，因为在现实生活中，如果真的有一位姑娘

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



向别人推销自己的话，恐怕并不会被认为是最有益的劝告，甚至会把推销对象吓跑。因为这是一个典型的逆向选择的例子。

裁员与减薪的权衡

后周世宗柴荣是五代时期后周的第二个皇帝，又称柴世宗。

当时，由于长期割据混战，各朝从未在军队人数上加以整编。到了后周时期，军兵人数虽多，但是因为有很多老弱病残，战斗力并不强。因此，柴荣决心整顿精减军队。礼部尚书、宰相王浦劝阻说："现在军中传言陛下大量精减军队，有违历朝成规和先帝的旧制。"

柴荣解释说："这些军队因为是数朝相承下来，以前对他们都尽量姑息，也不进行训练和检阅，因此老弱病残很多。而且这些老兵骄横难驯，在遇到强敌时不逃即降，实际并不可用。兵在于精而不在于多，今日100个庄稼人尚且不能养活1个士兵，怎么能用民众的膏血，白养着这些无用的废物呢？况且，如果仍然对军中能干的和怯懦的士兵一视同仁，又怎么能激励众将士作战立功呢？"

他顶住朝中大臣的压力，宣布整编军队。

他一方面下令赵匡胤等负责向全国招募勇士，另一方面亲临校场大阅禁军。通过数日比武，周世宗下令体格强壮、武艺出众者升为上军，给予优厚的军饷，老弱病残和怯懦者统统发给盘缠遣散回家。

其中，在作战中表现极差的侍卫马步军，被裁撤将近一半，从8万人锐减到4万。殿前司本来人少，仅仅剩下15000人。

据旧史记载，整编裁军不仅大大缩减了供养军队的费用，而且为柴荣提供了一支精锐的军队，战斗力之强是五代以来所没有过的。后来柴荣虽然英年早逝，但是赵匡胤兄弟却凭借着这支军队，凭借着因此而积累下的农粮财富，完成了中原的统一战争。

事实上，柴荣进行裁军的一番考虑，充满了对于逆向选择的深刻认

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

识。这种认识，对于当前经济危机中面临裁员还是减薪选择的公司管理者是很有教益的。我们可以简明地分析一下。

因为100个庄稼人才能供养1个士兵，而由于连年战争，柴荣面临军饷不足的问题，他很快就会没有足够的钱粮给军队发薪。这时，他有两个选择：一个选择是全体将士降薪20%，另一个就是裁减20%的将士。

这时，为了避免逆向选择的出现，后者才是更为理性的做法。因为五代十国时军阀政权割据，如果柴荣让每个将士都降薪20%，那么必然会有一些将士跳槽，投靠能够提供更高待遇的主子。

我们进一步考虑，什么样的将士会选择离开呢？自然是柴荣手下最能征善战的那些。因为只有他们，才有把握能够被新主子所收留，并且获得更好的待遇。这无疑是为渊驱鱼，为丛驱雀，是很不明智的。

因此，每位将士降薪20%必然会导致逆向选择。因为这样的话，柴荣最想留住的精英离开他的可能性反而最大。而相比较之下，如果他裁掉了20%的老弱病残，不仅可以节省钱粮，而且可以得到一支以一当十的军队。

2008年，全球经济黑云压城，“裁员”也空前成为一个十分敏感的热词，就连“财源滚滚”也因此受累而成为2009年春节拜年的禁忌词。

不过，上面的分析是仅就从用人单位的角度来分析的。如果放到现代社会的大背景中，则要复杂得多。

2008年12月4日，澳门皇冠酒店平均薪酬缩减约10%的减薪方案通过后，澳门劳工事务局局长孙家雄所指出的，如果此方案未能成功推行，皇冠可能就会裁员，如果裁员，单是庄荷（赌台发牌者）部就会裁减一成。很多庄荷正在供楼供车，一旦被裁，将会面对很大困难。所有员工薪酬缩减一成，总比裁员好，方案是“两害取其轻”的决定。

由此可见，在当今社会，裁员所牵涉的方面很多，需要从更广阔的视角包括社会责任方面来全面认识。笔者只是希望通过上面的故事及其分析，能使人们在为降薪而不裁员的企业鼓掌时，也看到降薪是一把双刃剑，从而进行更为理性的思考。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



做好事不是独角戏

据《重庆晚报》报道，2008年3月5日是第45个“学雷锋日”，有5名大学生为了“学雷锋”给老人让座，专门到公交车起点站上车，每人“占领”一个座位，然后急切地等待着老人或孕妇上车。

不过，如果以为这些大学生仅仅是受了“形式主义”的毒害的话，那就大错特错了。因为从博弈论的角度来看，即便是很多实实在在义务做好事的活动，也存在着逆向选择的问题。

据报道，湖南某地师范学院有一个由老师和学生组成的家电维修小组，他们学雷锋已经坚持了20多年，共承修各类电器30000余台次。这种坚持的精神值得我们每个人钦佩，但是无论是从改变社会风气还是经济效率的角度来看，都值得推敲。

一方面，这种活动根本无助于改善社会风气。正如茅于轼先生所言：用这种方式（义务做好事）来教育大家为别人做好事，每培养出一名做好事的人，必然同时培养出几十名拣便宜的人。过去人们以为普及为别人做好事就可以改进社会风气，实在是极大的误解，因为这样培养出来的专门拣别人便宜的人，将数十倍于为别人做好事的人。（《中国人的道德前景》）

另一方面，这种活动也不符合资源最优配置原则。

一天，某医院一方面派医生大张旗鼓地上街开展便民服务，给过路人号脉、量血压、翻眼皮、掏耳朵；另一方面却让来医院就医的病人大排长队，啼伤号痛。明显的失职行为，受到前所未有的宽容和鼓励。

除了这些明显的本末倒置，也会造成资源的浪费。既然是有人义务免费修理，那么拥有电器的人除了排队需要一点时间外，并不需要付出其他成本：在修理上投入的人工、材料都由别人负担。如果再有上门修理的服务，那么连排队的时间也不用了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这样一来，逆向选择就发生了：义务免费修理所吸引来的并不是最需要修理的电器，而是根本没有维修价值，甚至已经报废的电器。也就是说，修理资源没有被配置到能发挥最大效益的地方。而这些资源，是本来可以配置到能创造更多价值的地方的。让我们来看这样一个故事。有一位教授到一处深山中去探险，在当地找了一个居民当向导。二人带了充足的食物、淡水，还有一匹马和一头骆驼就出发了。在向导的帮助下，教授很快找到了他要找的东西。可就在他们往回赶的时候，在一场沙尘暴中迷了路。他们吃完了所有的食物，喝完了所有的水，人和马都累得奄奄一息。

绝望中，他们居然发现了一个与世隔绝的村落。那里的居民们热情地接待了他们，并给了他们很多的食物和淡水，并告诉他们回去的路。

教授为了感谢，让向导将那匹马随便送给一位村民，只留下了骆驼。因为这匹马已经完成了任务，而且在路上要消耗很多的水，与其这样，倒不如将它留在这个村子里干活。当他们将要走出深山的时候，向导忽然把一些钱交给教授，解释说："我并没有将马匹赠给村民，而是把它拍卖给了村民。"

教授顿时一脸怒气。向导解释道："人们总是认为买来的东西比白白拣来的东西珍贵，于是我对马进行拍卖，让最需要马的村民用一个合适的价格买下来，不也是一桩好事吗？"

这位向导可谓是深通人情世故的高人，而在这种人情世故的背后，隐含了深刻的博弈论的道理。

我们考虑，如果教授和向导真的要把马白送给村民，会发生什么样的情况呢？

不幸的是，如果真的是这样的话，逆向选择就会使马落入当地最贪便宜的人手里，而不是最需要马的人手里。因为越是贪便宜的人，就越努力地争取得到这匹免费的马。

这和维修的成本越低，就越是把没有维修价值的电器吸引来是一个道理。这个故事告诉我们：在对社会做一些好事的时候，除了善意之外，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



更要懂得一点博弈的道理。只有这样，才能让你的善意发挥最大的效用。

永远无法和解的官司

古希腊时，哲学家普罗泰哥拉曾经给尤拉苏斯当老师，教他怎样打官司。二人约定：在尤拉苏斯打赢第一场官司以后才收他的学费。

让普罗泰哥拉没想到的是，在费心费力教导尤拉苏斯以后，这学生竟然不当律师而当了音乐家，因此根本不打官司。普罗泰哥拉要求尤拉苏斯付学费，遭到音乐家断然拒绝，因此普罗泰哥拉将他告上法庭。

普罗泰哥拉的推断是：如果这场官司中法庭裁定自己赢，他当然可以讨回这笔钱；而万一法庭裁定自己输，即尤拉苏斯赢，按照原先的合约，尤拉苏斯也必须付学费。

尤拉苏斯则另有一番推理，他想：我要是输了，没有打赢这第一场官司，那么按照原定的合约，我可以不交任何学费；要是我赢了，那么普罗泰哥拉就会失去逼我履行合约的权利，我也不需要给他付什么学费。

由于这个诡论超出了法官的思考能力，因此法庭拒绝受理此案。

实际上，法庭应该理直气壮地判决普罗泰哥拉败诉，因为尤拉苏斯根本还没有赢过任何一场官司。普罗泰哥拉本该料到法庭会这么判决，他的正确策略应该是在首次败诉以后再第二次起诉，那时法庭就理应判决普罗泰哥拉胜诉，因为尤拉苏斯已经赢了前一场官司。

让我们设想一下，即便不存在上述刁诡的推理，双方有私下和解的可能吗？

很遗憾，因为逆向选择的存在，师徒二人仍然会选择法庭上见。

庭外和解固然比打官司更节省成本，但是双方在考虑是否和解的时候，主要的依据往往并不是成本，而是自己赢得这场官司的可能性。

普罗泰哥拉在起诉尤拉苏斯的时候，认为自己的证据很可靠，论点也非常有说服力。假设上法庭的话，他可以得到10塔兰特（古希腊货币单

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

位，1塔兰特相当于26千克黄金），可是在打官司的过程中要耗费1塔兰特的费用，所以他也希望在打官司之前能先和解，让尤拉苏斯偿还10塔兰特的学费。

这时，如果尤拉苏斯心里也是这么想的，那么就应该接受他的提议。

然而，如果尤拉苏斯怀疑老师的论据不是那么有力，他就会拒绝和解。遗憾的是，逆向选择让他一定会怀疑老师的和解动机：只有当老师觉得自己的论据站不住脚而害怕打这场官司的时候，他才最愿意和解。而如果是这样，尤拉苏斯当然愿意上法庭打赢这场官司。

也就是说，如果普罗泰哥拉表示愿意和解，就等于是告诉尤拉苏斯不应该和解。

也正因如此，在现代法律中规定有一项十分重要的内容就是证据交换，它的一个重要功能就是促进和解。在证据交换的过程中，给当事人提供一个发表自己的看法和见解的机会，使当事人对案情、对双方在掌握证据方面的强弱态势，以及诉讼结果的预测有了更清醒的认识，从而重新评估自己一方的主张和立场，从而使和解更容易达成。

这一点，恰恰是破解当事双方无法和解的逆向选择的重要工具。

买的不如卖的精

在法国，流传着这样一个庄稼人与魔鬼之间的交易故事。

魔鬼来到一个小岛上，问庄稼人在那里做什么。这个庄稼人回答说他在种地。魔鬼说："原来如此。但是自从你们岛上的人得罪了神父那天起，所有这里的土地就全部明令归属于我们了。所以咱们得平分收成。"

看到庄稼人在犹豫，魔鬼说："我要求收成分成两部分。长在地上的算一部分，长在地下的算另一部分。我现在选择长在地下的那一部分，你要长在地上的，行不行？"

庄稼人想了想，十分痛快地同意了。魔鬼有些惊讶，但没有多想。他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



问："好了，你告诉我什么时候收获？"

庄稼人回答说："7月。"

魔鬼说道："到时我一定来。乡巴佬，干吧！"

到了7月，魔鬼带领一队小魔鬼来到岛上分收成。庄稼人恭敬地答应，于是带领一家大小割起麦子来。然后，小魔鬼们便从地下往外拉麦根。

庄稼人当场打好麦子，送到市上卖了，钱装满了他腰里带的一只旧半筒靴。魔鬼跟着庄稼人来到市场上，坐在那里卖自己的麦碴，一分钱没得到，反而受到人们的嘲笑。

回来以后，魔鬼对庄稼人说道："乡巴佬，这一次上了你的当了。来年我要长在地上的，你要长在地下的。你同意吗，乡巴佬？"

庄稼人又痛快地答应了。到了收获的季节，魔鬼带着一队小魔鬼又来到这里。这次他发现地里种的全是萝卜。结果，庄稼人的萝卜卖得又是很好。魔鬼还是没有发市，更糟的是又有人当众嘲笑了他。

这个贪婪而可怜的魔鬼如果懂得一点博弈论的话，他就应该在庄稼人痛快答应平分收成的时候，怀疑对方可能要使坏。

假设魔鬼估计这块地的收成分为地面和地下两部分，并且价值各是50%的话。那么当农民答应让他不花分文得到50%的收成时，他应该意识到：农民比他更了解收成的比例分布，他之所以答应，可能是迫于魔鬼的威慑，更可能是因为他知道给魔鬼的那部分收成的真正价值。

所以，魔鬼的失误在于，他没有在确实分成之前了解农民到底要种什么。

事实上，魔鬼和农民的博弈在市场上每天都在发生。中国人说"从南京到北京，买的不如卖的精"，实际上说的就是卖主和买主在产品上的信息不对称。

而当存在着信息不对称时，逆向选择就会出现。产品的质量越差，价值越低，卖主就越急于以便宜的价格把它出手。如果卖主比顾客更了解产品的质量，顾客就确实应该怀疑产品的质量。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

但是与开头故事中的博弈不同的是，市场上的交易并不是固定和交易，卖主和顾客之间还可以通过交易来创造价值，卖主急于与顾客达成交易，并不一定意味着“便宜没好货”，而意味着还有考察产品的必要和继续谈判压价的空间。

不过，由于逆向选择的存在，为了避免卖主利用你对产品的不了解而欺骗你，当价格确实优惠得令人惊讶时，一定不要认为自己拣了大便宜，而要认真考虑一下他为什么要这样做。这一点，在其他领域同样适用。

春秋时，齐国攻打宋国。宋派臧孙子到南方向荆（楚国古称）求援。荆王听后非常喜悦，立即满口答应发大军前去营救。

听了这个许诺，跟随臧孙子去的人都很高兴。可是离开荆国时，他们发现臧孙子却面有忧色。他的车夫说:“求援已经得到了回答，你为什么还面带忧郁呵!”

臧孙子说:“宋国弱，齐国强，因为救弱小的宋国而得罪了强大的齐国，这是一般人都有顾虑的。荆王面带喜悦，一定是做给我们看的，为的是让我们坚持住。我们坚持作战，齐国也将疲惫，荆国就可以坐收渔利了。”

后来，臧孙子回到宋国时，齐国已占据了宋的五座城市，而荆王所许诺的援宋大军仍然连个影子都没有见到。

权力的逆向选择

春秋时，鲁国发生了一起令人嗟叹的政变。

鲁惠公姬弗湟去世时，他的嫡子姬允还是一个婴儿。因为庶子姬息姑已经长大，而且又很贤能，于是大臣们就拥立他继位，是为鲁隐公。姬息姑很忠厚，常常自言自语说:“这宝座是我弟弟的，等他长大后，我就让给他。”

姬息姑在位12年，姬允已十多岁了，姬息姑在郊外建筑别墅，准备退

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



休后在那里隐居。不料，就在他决定退休的那一年，公子翚向姬息姑要求当宰相。姬息姑回答说:“我弟弟马上要上台了，你不妨直接求他。”

公子翚误会了他的意思，于是献计说:“古人有句名言:‘利器在手，不可给人。’你弟弟年龄渐大，恐怕对你不利，不如把他杀掉，以除心腹之患。”

姬息姑大惊说:“这是什么话，你一定疯啦。别墅完工，我就退休。国君的位置是我弟弟的，我岂可有非分之想。”

公子翚立刻发现自己已经坐到火炉口上，一旦姬允即位，听到他有这种阴谋，他就要掉到火炉里了。于是他乘夜告诉姬允说:“主上见你长大，今天特地唤我进宫，教我杀你。”但他保证说:“我当然不会做出这种肮脏龌龊的事，不过你如果打算自救，只有先下手为强。”

姬允感激涕零说:“我幸而不死，一定会请你当宰相。”

公子翚欣喜若狂，率军突袭皇宫，杀掉姬息姑。

姬息姑的死不能怪奸臣，要怪的话，只能怪这个逆向选择的机制：它只选择恶的，而不会选择善的。奸臣是机制的产物，而且是机制赖以维持的工具。不能成为这个机制的一个齿轮，就注定要成为齿轮间的牺牲品。姬息姑的死，证明了逆向选择在政治上的残酷逻辑：最终得到权力的人，往往不是最应该拥有权力的人，而是最渴望权力的人。

哈耶克在《通向奴役之路》中指出，极权制度最糟糕的特征是它往往把能力最差的人选拔成为公共事务的决策者。因为在以权力为核心的制度里，只有最不讲原则和玩弄权术最熟练的人，才能获得最多的升迁机会。

宫廷政治斗争就是一个典型的例子：只有打垮敌人才能够成为一国之君。而这种斗争的性质，就决定了残暴和权术是达到目的的唯一手段。

最渴望权力的人一定觉得为了权力不择手段是可以理解的。因此，在中国古代没有选举的政治环境中，如果没有宗法政治的继承制度，而完全依靠政治斗争而决定大位的归属，那么胜出的一定是最残暴的。因为如果他们与人为善，就不可能掌握大权。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

从这一点上来说，宗法制度尽管在历史上制造了一批白痴皇帝，但是它对于避免政治上的逆向选择是作出了贡献的。因为一般来说，由于血统而注定成为一国之君的人，在各种因素的影响下，特别好或者特别坏的机会都并不大。

有人也许会举出十六国后期后赵的石虎家族来反驳这一观点。不过从更广阔的视角来观察，我们发现这个家族获得政权，恰恰是当时军阀征战的逆向选择的结果：最残暴而不是最善良的军阀才能胜出。

只要是存在权力争夺的地方，就有可能发生逆向选择。

在唐朝时，设置了各种科目来从读书人中选拔官员，其中设有一个最为可笑的“不求闻达科”，也就是专门招那些不求做官显达的隐逸之人的科目。

有一次，皇帝特别颁下恩诏，要遍访那些怀才抱器而又不求功名的人，有一个隐士快马疾驰进入京城长安。在路上，他遇到一个朋友，问他来长安有什么事，这位隐士说：“我是来考取不求闻达科的。”

这个故事虽然荒谬，却是对逆向选择的形象解释。

你该信任谁

东晋时，大将军王敦死后，王应（王敦无子，王应是其哥哥王含的儿子，过继给他做儿子）要投奔当时担任江州刺史的王彬处避难。而他老爸王含却要投靠荆州刺史王舒。

王含教训儿子说：“你又不是不知道，大将军在世时就和江州刺史王彬不和，你怎么还敢投奔他啊？”

原来，当初王敦杀死大臣周顗，王彬为周顗哭尸，见到王敦时仍然面带悲伤。王敦问他为什么难过，他如实回答说周顗无辜获罪，悲不能禁，并指责王敦以下犯上，气得王敦暴跳如雷。

当时东晋政府重臣王导也在，赶紧出来打圆场，让王彬跪下谢罪，王

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



彬说:“我脚上有病，见皇帝都免跪，怎么能跪别人!”

王敦气呼呼地发出威胁:“脚上的病和脖子上的病哪个更能要你的命?”

虽然王敦顾着堂兄弟的关系，没有在王彬脖子上动刀子，但由此与王彬的关系也打了折扣。

听父亲这样说，王应说出了自己的想法:“正因为这些我们才更应该去投靠他!王彬能在别人权势熏天的时候，能不畏强暴坚持不同意见，这不是平常人能做到的。这样的人一旦看到别人遭难，必定会同情并设法搭救的。而王舒是个一味巴结当权者的家伙，亲爹他也会大义灭亲的，怎么可能为咱们做出牺牲呢?”

但儿子还是拗不过老爹，于是二人投奔了王舒。王舒见到二人，果然不顾亲情，命令亲兵将他们捆起来，装进麻袋，绑上石头，沉入了长江!与此同时，王彬听到他们父子要来投奔的消息，暗地里准备好船只、住处，准备接应，但是最终也没有接到他们，王彬为此深感遗憾。

在互联网时代，招聘求职网站如雨后春笋一般冒出来，并且不惜垂钓地大打广告，吸引年轻朋友在上面找工作。

那么从理论上来说，这些网站的广告是否可信呢?

如果我们知道了这些网站在竞争中胜出的机制，就可以得出答案。

一般来说，招聘求职网站应该研究就业市场的真实供需关系，客观实际地向用户提供自己的建议。然而，一般人在网站上的“薪情快报”之类的栏目中得到的信息是，一定能够找到更合适的工作。

而作为营利性的企业，用户越是频繁地跳槽找工作，网站的生意就越是兴隆，就越是能够在竞争中胜出。

这个道理，其实并不难理解。卖玻璃的希望刮台风打碎所有的玻璃，裁缝和皮匠希望大家的衣服和皮鞋快穿破，棺材店老板希望天天死人，律师希望家家打官司，和招聘求职网站希望用户频繁跳槽，是一个道理。

如果了解到这一点，我们就不能不对这些信息背后的动机产生怀疑。

也就是说，假设争取新用户的能力接近的话，那么哪个网站的用户越

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



是频繁地找工作，这个网站就越能够在竞争中胜出。就像王应从王含对当权者的顺从发现真相一样，如果我们理解了网站的营利机制，自然也就得出了关于上面那个问题的答案。

同样的道理，电视上经常有一些“料事如神”的大牌股评家，向大家推荐股票。如果我们明白了“料事如神”背后的原因，也就会明白应该怎样看待他们推荐的股票。

一般来说，这些股评家几乎众口一词地声称自己的评论来自于基本面和技术面的分析，但是事实上，这往往只是一个幌子。比较准确的评论或者推荐，往往是来自于一些比较准确的内幕消息。

那么，什么样的股评家会得到比较准确的内幕消息呢？

自然是与上市公司关系比较密切，能够使公司得到好处的那些。这样一来我们就可以明白，最能“料事如神”，往往也意味着他最能配合上市公司的运作，而不是最擅长分析基本面或者技术面。

在一种机制里面，胜出的往往是最能适应这种机制的人。我们必须从对胜出者的崇拜中摆脱出来，认清这种胜出背后的机制，才能获得真正需要的信息，知道谁是王舒，谁是王彬。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第11章

悬崖勒马：边缘策略的斜坡

千万不要假戏真做，误了大事。

——影片《十面埋伏》台词

理性地运用不理性

有一个男人带着女孩子驾车兜风。在离城7公里后，他向她求婚，她拒绝了，而且还下车步行回家。

第二天晚上，这个男人再邀她外出。

离城12公里时，他又向她求爱。她又拒绝了，同时又下车步行回家。

第三天，他把车子开离城30公里外向她求爱，她终于答应了。

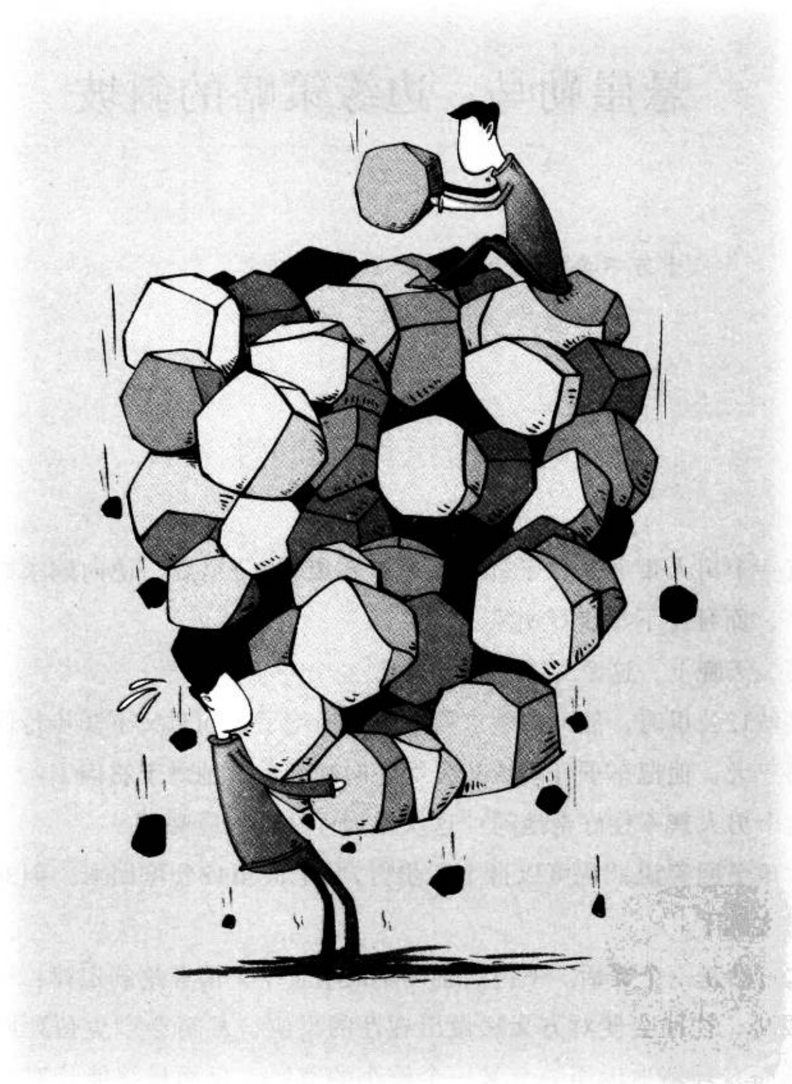
这个男人禁不住好奇地问:“这次你为什么肯答应呢?”

女孩子回答说:“我可以自个儿步行7公里甚至12公里回家，但30公里实在是太远了。”

这自然是一个笑话。不过它也确实证明了一个博弈论的定律：一个巨大的威胁，往往会使对方无法做出理性的反应，甚至会产生鱼死网破的想法，而有计划地运用一个又一个较小的威胁，反而最终能让对方无可奈何而屈服。

在市场竞争中，公司同样能运用这样小步慢行的边缘策略来获得利益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

著名专业培训讲师郝志强曾经讲过这样一个案例。在某省的首府，移动和联通号码比例是3:1，移动在价格上采用紧跟策略，只比联通贵一点点，联通一降价，移动就跟随。

有个批发市场是整个城市卡号销售的中心，它就在移动公司的楼下。于是，移动公司强令所有的档口只能卖移动的卡，而不许卖联通的卡。联通在当地市场的占有率节节下降，目前已经是5:1了。

郝志强为该地的联通公司支了一招——"搏命营销"。

联通把价格降低一角钱，如果移动跟着降了，那联通再降低一角，直到降到移动不敢跟为止，降到消费者疯了一样地买联通的卡为止。到那个时候，联通是亏损的，跟着降价的移动一定也是亏损的。如果联通一年亏1个亿，以移动的盘子，就将亏4个亿。

确实是一个十分高明的招数，如果被联通采取，一场价格战又将爆发！实际上，这也是联通可以采取的一个边缘策略。如果联通有足够的勇气，那么总有一个价格让移动屈服，从而如郝志强所预测的：移动就将求着联通来谈判！

一番刀光剑影之后的结局，就会像奥曼所指出的那样：在冲突的环境中，经过多次互动（奖励或惩罚），双方产生隐性的勾结，渐渐由对立到合作，最后达到双赢。

无论是在爱情还是在商业竞争中，边缘策略（brinkmanship）是一种"理性地运用不理性"的策略。正是由于灾难可能使双方受到很大的损伤，才能借此改变对手的行动，所以威胁的强度必须足够，要有可信度，形成势在必行的态势。

但是另一方面，因为灾难一旦发生，一切的策略都会前功尽弃，所以必须保证风险稳定在一定的范围内，保证策略在有效发挥作用的同时，避免从危机的滑坡上失控，造成万劫不复的灾难。

也许，后一点才是运用边缘策略的真正挑战。谢林所讲"经过适当的威胁，可以达到合理的结果"，可以说是道出了这种策略的真谛。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



愣的也怕不要命的

普特南是美国独立战争期间的重要将领之一，早期参加过法国和印度之间的战争。

在法印战争期间，有一位英国少将向普特南提出决斗。普特南知道对方的实力，如果真刀真枪地打起来，自己取胜的可能性很小。

于是他邀请这位颇有实力的英国少将到他的帐篷里，采用另一种决斗方式。两个人都坐在一个很小的炸药桶上，每个炸药桶外都有根烧得很慢的导火线，谁先移动身体就算谁输。

在导火线燃烧时，不少人跑了出去。导火线烧了一半的时候，英国少将显得烦躁不安，而普特南则悠然地抽着烟斗。不一会儿，旁观的人全都跑出了帐篷，少将再也受不了了，一下从桶上跳了起来，承认自己输了。

后来，普特南偷偷地告诉对方说:“这桶里装的是洋葱，不是炸药。”

在这里，普特南获胜的秘密在于边缘策略的运用：将双方一起置于一个灾难的边缘，迫使对方撤退！

所谓边缘运用，简单说就是创造并控制发生灾难的风险，借此迫使对手让步。在这个过程中，必须先形成“不确定的威胁”，某种程度丧失掌握全局的自由度，由于灾难会使双方受到很大的损伤，才能借此改变对手的行动。

我们以前文曾经提到的电影《谈判专家》中的一个情节来说明这个问题。

谈判专家丹尼劫持了警署人员以后，警方找了一个谈判员法利来和丹尼谈判。

丹尼知道法利只是个二流货色，他想要另一著名谈判专家克里斯·西

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

比来帮自己洗清冤屈，于是决定先逼走法利："知道吗，法利，永不能对绑架者说不，这是规矩。来，我们练习一下。我能见克里斯吗？"

法利回答："是的。"

丹尼马上接口说："好，很好，你学得很快。能给我一支机枪吗？"

法利一时不知如何回答。丹尼追问："快给我答案，你怎么像个小学生？"

法利继续踌躇着。

丹尼换了一个问题："喂，你知道安芝吗，安芝是个小姑娘，你听说过吗？"

法利下意识地顺口回答："噢，不。"

丹尼："怎么，不？你又说不了，好，游戏结束了。"

室内传来"砰"的一声枪响，接下来便是一片死寂。过了一会儿，屋里传来了助理塞勒的声音："我们都还好，只是拜托别再说'不'了。否则我们就都没命了。"

警方马上屈服了。几分钟以后，克里斯终于赶到了。

越是敢于说出"游戏结束了"这几个字的一方，越是容易占到谈判中的上风。因为他表现得更加不怕两败俱伤。这个道理表现在国际政治上，就是越愿意走到战争边缘的一方，越能够提高自己的谈判优势。

20世纪50至60年代，苏联领导人赫鲁晓夫就曾经在西柏林制造紧张局势，然后要求赴美国访问，谈判缓和局势的事情。

表面上看，赫鲁晓夫制造上述危机，似乎表现出了不惜一战的强烈意愿，但实际上，这可以看做是苏联方面的谈判策略，是力量相对弱势的一方所采取的"边缘策略"，和普特南的决斗策略如出一辙。

边缘策略，在爱情的竞争中同样可以发挥很大的威力。

在一所大学里，小芬和小兰同时爱上了一个男生小明，两女开始进行谈判。

谈判过程并不复杂。小兰说："我告诉你，我家很有钱的，我爸是公司

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



老总，我叔叔是官员，你根本抢不过我。”

小芬轻轻地笑了一下，回答说：“我没什么别的，我只是一个念化学系的学生……”

在这场谈判中，小兰的砝码是抢的手段很多，而小芬的砝码在于抢不到时，不惜与对手同归于尽。最后的结果，自然是小芬获胜。

斜坡而不是悬崖

公元前299年，楚怀王被秦国扣留在咸阳。

楚国群龙无首，大臣们于是请示齐国放回在那里做人质的楚太子横来继承楚国王位。齐王趁此机会要挟太子横，要楚国割让东边的五百里土地做交换。太子横的谋士慎子说：“先答应齐国的要求，其他事以后再商量。”

太子横答应了齐国，回到了楚国继承王位，即顷襄王。齐国紧接着上门来索取五百里地，楚国大臣子良说：“应该先把地给齐国，然后再夺回来。给他表明楚国说话算数，夺地证明楚国武力强大。”

大臣昭常说：“决不能割让土地，宁可抛头颅洒热血，恪尽职守卫国土的职责。”

而景鲤则说：“应该到秦国请求援救，以解除楚国失地的危难。”

这时，慎子不慌不忙地说，他们的意见都有各自的道理，不妨兼采并纳。于是，顷襄王让子良到齐国去献地，让昭常负责守卫国土，而让景鲤去秦国搬救兵。

子良到齐国请齐王派官员接管土地，然而派去的官员却被昭常赶了回去。齐王怪罪子良，子良回答说：“楚王确实同意割让土地。昭常不同意，是违背国君的命令，请齐王派兵攻打他吧。”

正在齐王要领兵伐楚之际，景鲤请来的50万秦军兵临齐境。齐王被迫放了子良，派使者到秦国求和。这样，楚国既避免了战争，又保住了国

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

土。

在上面的这个故事中，楚国对付齐国所运用的，就是下放对军队和武器的控制权来实施战争的边缘策略。

在使用核武器的时候，这种方式则更为直接。

美国《纽约客》知名调查记者塞伊莫尔·赫尔什曾经撰文披露了20世纪九90年代初印巴之间的那次核武大对峙。

1990年，印巴双方因克什米尔问题再次翻脸，印度调集重兵在印巴边境摆出一副立马就要越过边境的架势。眼看第四次印巴战争即将打响的时候，美国的间谍卫星突然发现一列神秘的车队从巴基斯坦一处核设施驶往附近的一个空军基地！

美国外交官赶紧把这一情况通报给印度。印军当然知道这意味着什么——巴军方正在秘密准备核武器！所以赶紧下令将印军回撤。

正是由于边缘策略使任何常规战争都有可能演变成核大战，威胁的可置信大为提高。因为当到了边缘时，错误就有可能发生。只要采取核边缘策略，就算印度认定巴基斯坦不会故意使用核武器，巴基斯坦还是靠它有效地避免了第四次印巴战争——如果上述调查属实的话。

无论是在国与国还是在人与人的博弈中，为了使对方退却，必须要制造危机，而不是仅仅发出威胁，因为危机使得很多事情超越了自己的控制，让对方知道，我这么做不是我愿意的，这已经超越了我的范围。就算是大家兵戎相见甚至同归于尽也是没办法的事情。这样，对方才可能感到害怕，然后退缩！

不过，正是因为危机可能超越控制，边缘策略用不好就会滑向两败俱伤的深渊。因为一旦对方不退缩，你的退路也就没有了！所以一定要注意以下几个原则：

第一，这个危机，要超越自己的范围，要不然就不能让对方害怕，撤退！

第二，这个危机，要让对方可以做出事情来弥补。也就是说这是一个光滑的斜坡，一旦进入，我就再也不能控制，但是这不是悬崖，只要你

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



想变好，还是有机会的！一旦对方没有可以做的事情，就只有玉石俱焚了！

面对边缘策略，我们需要关注结果。结果最重要，行动都是为结果服务。这样才可以做到某种程度的暗示，就是激励对方沿着自己的预想进行！

费边主义的策略

边缘策略也为我们提供了一种系统的思维和行动方式，那就是费边主义。

假如你是一个商人，一个陌生人声称有一批很有升值潜力的宝石，你决定买下来。现在有两种方案供你选择：一种是一次性用100万元全部买下，二是做同样数量的买卖，但分为100次进行交易，每次交易不超过10000元价值的宝石。

仅从风险的角度考虑，你会选择哪一种呢？

很显然应该是后一种“小步慢行”的交易风险更小。因为如果一次可以得到100万元，那么对方就会认为欺骗你甚至卷款逃跑是值得的，但在后一种情况下，对方一次只能得到区区10000元，如果欺骗的话，显然不足弥补正常交易带来的利润。

可见，一锤子买卖失败的可能性，远远大于细水长流的小笔交易，这种战术有一个名词，叫做“费边战术”

在古罗马共和国和迦太基之间的第二次布匿战争中，迦太基天才名将汉尼拔率领大军进攻罗马，纵横亚平宁半岛15年从未有过败绩。

公元前217年，费边·马克西姆斯被选为罗马执政官。他知道迦太基军队远离本土，从北非的补给线又太长，不可能持久作战。因此，费边采取了避其锋芒，采取稳步渐进，小规模进攻的策略，不与汉尼拔正面决战，而是利用熟悉地形的优势在山区与敌人周旋，同时不断小规模骚扰

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

南欧，干扰敌人补给线，消耗迦太基军队。

这一战术使罗马军队达到了既避免失败，又打击对方的目的，最后终于击败了汉尼拔。后来，这种缓步前进的战术以后就被称为“费边战术”。

1883年10月24日，英国的悉尼·韦伯和萧伯纳等知识分子组织了一个团体，认为英国社会必须通过渐进的手段达到社会主义，而不是通过激进和暴力的革命。第二年，一位新加入者从费边战术受到启发，建议把这个团体命名为费边社。

从此以后，费边主义成为对历史影响巨大的一种思潮，其核心主张是用缓慢渐进的策略来达到改革社会的目的。后来的英国工党就主张费边主义，并次成为英国的执政党。

其实费边战术不仅在政治和军事领域影响深远，它对于我们普通人的生活也不无启发。

乌克兰选手布勃卡号称“撑杆跳高沙皇”，他9岁时开始练习撑杆跳。1983年，布勃卡在芬兰首都赫尔辛基举行的世界田径锦标赛上以5米70的成绩夺得撑杆跳冠军。

1985年在巴黎，他跳过了6米，首次超越人们认为不可逾越的高度。1988年，他将纪录改写为6米10，是首位跳过6米10高度的撑杆跳运动员。

在布勃卡之前，男子撑杆跳高的纪录从3米越至4米，再到5米，终于在5米70的高度徘徊不前，于是，一个预言式的结论诞生了：6米的高度是人类撑杆跳高的极限。

在1984年到1988年之间，他将撑杆跳的世界纪录提升了21厘米。然而，这21厘米的成绩提高，被这位被称做“乌克兰鸟人”的奇才，狡猾地变成了破世界纪录的一门艺术——每次只把成绩提高那么一点点。他25次把世界纪录提高了1厘米，7次提高了2厘米，2次提高了3厘米，只有1次提高了6厘米。

布勃卡每次打破世界纪录都能收到一笔数目可观的奖金和价值不菲的奖品，所以人们给他起了一个可爱的外号“一厘米先生”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



在生活中，如果能够综合运用费边战术，可以在使事情成功的同时，避免很多不必要的损失。比如你装修一座房子，可是又不了解装修公司的底细，担心如果提前付款的话，对方可能偷工减料或者粗制滥造。然而如果要求完工再付款的话，对方又担心你会拒绝付款。

这种情况下，你就可以要求双方每周或每月按工程进度来结算，这样，即使发生问题，对方面临的最大损失不过是一周（或者一月）的劳动或工程款。

小步前进缩小了威胁或许诺的规模，相应的缩小了规模，因而也更容易实行。不仅如此，费边战术还可以让我们“摸着石头过河”，不仅对过程而且可以对目标进行调整和修订。

然而生活中很多人喜欢毕其功于一役，但问题在于“成功以后的情况是怎样的”？很多情况下，这反而是一个最重要的问题。如果不能解决这一问题，大功告成之日，也就是历史回到原点之时。

而面对这个问题，采用稳扎稳打、积小胜为大胜的战术，却可以最大限度地加以避免。正因为这一点，在生活中擅长运用“一哭二闹三上吊”战术的野蛮女友或者妻子，比动辄就提出分手的女人们更容易制服男人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

参考文献

[1] 张维迎. 博弈论与信息经济学. 上海：上海人民出版社，2004

[2] 王则柯. 博弈论平话. 北京：中国经济出版社，1998

[3] 茅于轼. 中国人的道德前景. 广州：暨南大学出版社，2003

[4] 奚恺元. 别做正常的傻瓜. 北京：机械工业出版社，2006

[5] [美] 阿维纳什·K·迪克西著. 王尔山译. 策略思维：商界、政界及日常生活中的策略竞争. 北京：中国人民大学出版社，2003

[6] [美] 朱·弗登博格，[法] 让·梯若尔著. 黄涛等译. 博弈论. 北京：中国人民大学出版社，2003

[7] [美] 米勒著. 李绍荣译. 活学活用博弈论：如何利用博弈论在竞争在获胜. 北京：中国财经出版社，2006

[8] [美] 麦凯恩著. 原毅军等译. 博弈论战略分析入门. 北京：机械工业出版社，2006

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

博弈论的诡计
日常生活中的博弈策略

全国卖得最好的博弈论图书

连续两年位居各大书城排行榜

2007，2008年荣获“中国图书榜中榜”科技类最畅销图书大奖



《博弈论的诡计》把人们所熟悉的中国式的智谋，用西方的理性思维来解剖。写了很多我们读过，甚至读过好几次都没有想过的问题，发现了其中的机制，真是神奇。

——豆瓣网网友海纳百川

《博弈论的诡计》一书涵盖范围很宽，大到人生抉择，小到一日三餐，用博弈的眼光解释了我们一生中的各类问题，包括职业、交往、爱情、经济、时间管理等等。作者恰当地将博弈理论、试验案例和历史、政治、文学、新闻、故事等等串联在一起，融会贯通，纵横肆意，文字优美，令人佩服。

——当当网高级评论员弓弦响处

作者用鲜活的语言，加之博古通今的精彩引用，深入浅出地将博弈论的观点与分析方法融入到一个个事例中，叫人读后心旷神怡。

——卓越网网友rabbitfan

ISBN 978-7-80234-338-2



定价：29.00元